ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Número 137
edición quincenal
primera quincena febrero 1993
PRECIO 350 PESETAS
tirada: 12.000 ejemplares

edita PEVSA
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Tel. (93) 318 02 36 / 318 16 82
Fax (93) 302 29 54
08002 BARCELONA

Madrid, envuelta en un clima de progresivo enrarecimiento

La profusión de «innovadoras» ofertas complican la relación bar-operadora

Aún en el recuerdo los ecos de las conclusiones de la ponencia que por espacio de casi dos años analizó el estado del sector del juego en España en el Congreso de los Diputados, la Comunidad de Madrid es testigo en los últimos meses de una serie de hechos que turbian la relación vigente entre empresa operadora y titular del establecimiento de hostelería. Dos casos han elevado las cotas de preocupación. Por un lado, la existencia de contratos que fijan el pago al propietario del bar de 20.000 pesetas semanales y, por el otro, la adquisición del espacio ocupado por la segunda máquina, generalmente «A», valiéndose de la monopolización para la venta del modelo de tipo «B». Este deterioro en la relación bar-operadora y las consiguientes ramificaciones ya han llegado al despacho del director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro, quien se ha manifestado *«especialmente preocupado»*, según ha podido saber «ER».

(Páginas 3, 9, 10 y 11)

Todas las asociaciones sectoriales se muestran optimistas en asumir competencias por la Comunidad, pero estiman que aún pasará tiempo

Ambiente de rechazo al proyecto de la LAU

La hostelería estima conculcados algunos de sus derechos por el proyecto gubernamental

La Federación Española de Restauración (FER) decide en su Asamblea del 18 de febrero la postura a defender frente al proyecto de Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU) aprobado por el Gobierno. De momento, la iniciativa ha recibido una fuerte oposición del colectivo hostelero.

(Página 5)

La sequía no afecta gravemente a hostelería

Los establecimientos de hostelería y restauración de las comunidades autónomas de Andalucía y Extremadura no están siendo gravemente afectados por la sequía.

La existencia de importantes recursos hidraúlicos solventa las restricciones de agua, que tan sólo afectan a Sevilla y Cádiz.

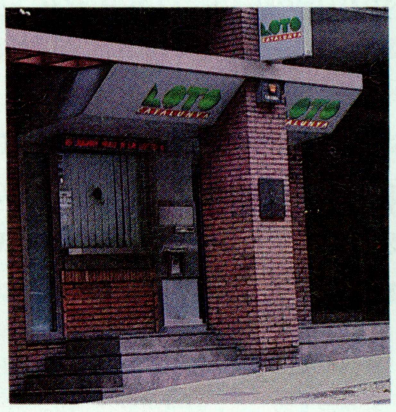
(Página 5)

Competir con las «B», objetivo de Loto Express

La instalación en bares y cafeterías del nuevo sorteo emitido por la Generalitat de Catalunya, la Loto Express, revela que el lanzamiento de la Administración catalana pretende competir con las máquinas de tipo «B» tradicionalmente allí instaladas.

El juego se caracteriza por realizar sorteos cada cinco minutos desde las siete de la mañana a las doce de la noche ininterrumpidamente.

(Página 8)



La primera jornada del nuevo juego recaudó 10 millones de pesetas

Sumario

6
Notable actividad social en Castilla-León

15
El vino pierde terreno entre los jóvenes

16
MAP, nueva técnica para la conservación de pescado

17
Transmisiones patrimoniales e IVA, excluyentes

18
Anuncios Clasificados (sección gratuita)

Informàtica Programes Serveis IPS
c/. Girona, 96, 2.º, 1.ª
08009 Barcelona
Tel.: (93) 459 17 88
Fax: (93) 258 86 71

TERMINALES PORTATILES DE CAPTURA DE DATOS

Terminales portátiles de reducido peso y dimensiones que diariamente reciben los datos de las rutas, para que posteriormente en el establecimiento se introduzcan los datos de la recaudación. Después se conectan al ordenador traspasando automáticamente la información recogida durante el día. Agiliza el proceso diario de recaudaciones y permite disponer de la información actualizada al momento.

CARACTERISTICAS PRINCIPALES

- Facilidad de uso.
- Entrada al programa mediante clave.
- Búsqueda rápida de los establecimientos.
- Entrada de totales, retenciones, varios, establecimiento, neto.
- Comentario sobre la recaudación de cada máquina.
- Control de cargas de pagador, varios, recuperaciones.
- Cálculo de las diferencias de contadores.
- Posibilidad de visualizar los últimos contadores.
- Posibilidad de visualizar las diferencias de contadores.
- Posibilidad de emitir tickets para el establecimiento y empresa operadora con fecha y hora de recaudación.
- Listado resumen con las recaudaciones del día.
- Capacidad diaria de almacenamieto de los datos de 130 máquinas recreativas.
- Posibilidad de comunicación telefónica.
- Fundas de piel, aumentando la protección y seguridad del equipo.

La ausencia de Corcuera retrasa la aprobación

Todo apuntaba a la aprobación del Real Decreto que debe modificar determinados artículos de su homólogo 593/90, de 27 de abril, por el que aprobaba el Reglamento de Máquinas Recreativas y de Azar, en la reunión de Consejo de Ministros del viernes 5 de febrero.

Sin embargo, en última instancia tal circunstancia no se materializó por dos motivos, según había podido confirmar «ER» en la misma fecha de celebración de la citada reunión.

En primer lugar, debido a la estancia fuera de España del titular de la cartera de Interior, José Luis Corcuera, circunstancia que le ha impedido presentar el contenido de la disposición al Gabinete.

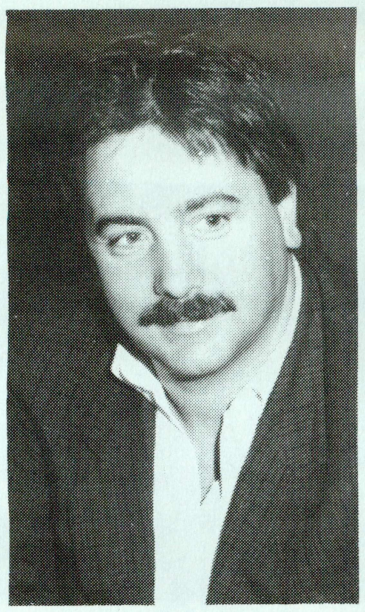
La segunda de las razones recabadas por esta redacción se refieren la falta de una *«diligencia burocrática»* por resolver que no incluye mayores explicaciones.

En cualquier caso, las fuentes consultadas por «ER» estimaban bastante probable que el Real Decreto, ya sancionado favorablemente en la reunión de Subsecretarios que habitualmente antecede a todo Consejo de Ministros, fuera aprobado definitivamente el viernes 12 o como máximo el siguiente viernes 19 de febrero.•

El País Vasco reemprende la normalidad

El 18 de enero concluía el proceso de autoadaptación que la industria del recreativo en el País Vasco había tenido que soportar por espacio de casi cinco meses. Una etapa sectorial que se ha caracterizado por la completa congelación de cualquier actividad, puesto que cualquier canje, solicitud o recanje quedaba paralizada.

En cualquier caso, estas líneas no pretenden ahondar en la ejecución del proceso, sino en cómo se celebró el día después del 18 de enero. En efecto, para celebrar la teórica *«vuelta a la normalidad»* la firma Olakoa que dirige Miguel Otero reunió alrededor de una mesa a numerosos empresarios del automático vasco. Una convocatoria que a su aire festivo, añade el deseo de continuar con plena normalidad.



Miguel Otero

Varios días antes la compañía Unidesa decidía inaugurar su espiral de presentaciones de la nueva máquina *«Cirsa Super Minifruits»* en un céntrico hotel bilbaíno. La razón era precisamente recompensar el año de inactividad con la presentación de la última de sus creaciones en ese segmento.•

Ciertas prácticas comerciales son *«muy peligrosas»*

Dosis de incredulidad, extrañeza y, muy especialmente, lamento *«porque el uso de tales prácticas resulta enormemente peligroso»*, son algunas de las reacciones que «ER» ha obtenido al pulsar la opinión de empresarios, fabricantes y miembros de asociaciones representativas de toda España, sobre algunos de los hechos que han ocurrido y suceden en la Comunidad de Madrid, y que «ER» detalla en este mismo ejemplar.

Según ha podido saber esta redacción, la inquietud ha llegado a la CNJ, donde su titular, Francisco Cruz De Castro, no ha ocultado su preopcupación. Temores que se incrementan, como consecuencia de otras actitudes manifiestas observables en la misma Comunidad madrileña y provincias del derredor que incluyen el envío de *«mailings»* informando de posibles e hipotéticas acciones futuras.

Toda la documentación será presentada en el Gobierno Civil de la provincia que informará a la CNJ de las autorizaciones concedidas.

Asimismo el artículo 30.2 señala que *«la transmisión de la posesión de las máquinas 'B' sólo podrá realizarse a empresas operadoras»*.

El artículo 50 de la misma reglamentación señala que *«la autorización de explotación sólo podrá transmitirse entre empresas operadoras»*. En su punto siguiente advierte que las transmisiones, transferencias y cambios de titularidad se harán constar mediante diligencia por el Gobierno Civil de la provincia».

La llegada del mes de febrero parece haber frenado ciertas actitudes. No obstante, el clima de enrarecimiento ha dejado una señal cuantitativa y cualitativamente muy notable.•

Coincidencia unánime en medios sectoriales

El riesgo que entraña la práctica de ciertas actitudes comerciales es juzgado por la mayoría de los consultados con vistas al futuro. No en vano, *«desestabiliza el mercado y genera tensiones innecesarias»*.

La Normativa aprobada en abril de 1990 de aplicación en diez de las diecisiete Comunidades Autónomas estipula claramente en su artículo 37 que la autorización para instalar máquina recreativas con premio en bares y cafeterías incluye una solicitud que deberá ser presentada por el titular del establecimiento aportando varios documentos entre los que figuran la licencia municipal de apertura del establecimiento, el pago del IAE o el plano del local y de sus situación.

ER

¿A quién beneficia?

La cuestión no es tanto debatir acerca de la legalidad de ciertas actitudes comerciales observadas durante los últimos meses en la Comunidad de Madrid como de analizar a qué responden tales acciones y porque se materializan justo en la coyuntura actual.

La última etapa de Santiago Mendioroz al frente de la CNJ, así como el testigo retomado por Cruz De Castro y los textos que han adornado la recién finalizada ponencia parlamentaria insisten en la lógica de "máquinas recreativas en función de su rentabilidad económica", es decir, aquéllas que no tengan autocapacidad de pervivencia para satisfacer las tasas fiscales al Erario Público no deben continuar en explotación. Desde un punto de vista abstracto probablemente resultaría coherente tal filosofía. Sin embargo, cuando las teorías deben aplicarse en el terreno práctico se descubren las limitaciones y riesgos de practicar una lógica equivocada.

Un signo evidente de la estrategia mal calculada ha tenido por escenario la Comunidad de Madrid, como anteriormente lo fueran otras autonomías precisamente adscritas al área de influencia de la Administración central. La rentabilidad de una "A" sigue siendo inferior a la "B". Si la "B", además, se encuentra monopolizada por una misma operadora, la oferta que se le plantea al titular del establecimiento de hostelería no ofrece lugar a la duda: aceptación sin reparos.

Ahora bien, ¿a quién beneficia esta actitud? Difícilmente actitudes de estas características contribuyen a serenar una relación contractual entre hostelería y operadora, muy castigada en los tres últimos años. Probablemente sólo sirve para reproducir aquel dicho que asegura "comida hoy, hambre para mañana".

Hechos de este calibre nada contribuyen a sembrar tranquilidad y sosiego en momentos en que ambas particularidades constituyen exigencias absolutamente precisas. Hostelería y automático acaban de salir de un grave examen que en el Congreso de los Diputados ha puesto en tela de juicio, algo así como la continuidad a corto plazo de numerosas empresas.

ER — Hostelería
Informe quincenal

Edita: P.E.V.S.A.
Plaza Duque de Medinaceli, 5
Teléfonos (93) 318 16 82 - 318 02 86
Fax (93) 302 29 54
08002 Barcelona (España)

Depósito Legal: B-25259-87

Se solicitará control OJD

Fotocomposición, Montaje y Fotomecánica:
PEVSA - Telf. (93) 302 24 40
Fax (93) 302 29 54
Impresión:
AGPOGRAF, S.A.

Director en funciones:
Oscar Delgado
Redacción:
Edurne Romo
Fotografías:
Francisco Díaz Pagador
Publicidad y Relaciones Públicas:
Esteban Carranza Machado (Consejero)
Carme Garcia i Freixedas
Diseño y Maquetación:
Jordi Font y J.J. Martínez

Administración:
Antonio Tirabasso Valiño
Suscripciones:
Gustavo López Araujo
Consejo Asesor: Siro Bayón
Esteban Carranza
Fernando Martínez

Queda prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta publicación sin autorización previa por escrito de la Sociedad Editora. La opinión de ER queda reflejada en el Editorial, siendo responsabilidad de los colaboradores las opiniones que pueden vertir en sus artículos.

ER HOSTELERIA

REVISTA PROFESIONAL DE EQUIPAMIENTO OPERADORES Y HOSTELERIA

Anuario -ER-

en él encontrará todos aquellos datos de interés que Vd. puede necesitar

Una completa agenda imprescindible para todos los profesionales del Sector

CONTENIDO

- Dietario semanal a la vista
- Listín telefónico
- Información sobre hoteles, comunicaciones, onomásticas, viajes, etc.
- Relación de fabricantes de todo tipo de máquinas y componentes, clasificados por productos y totalmente actualizada
- Relación alfabética de Empresas Comerciales
- Relación alfabética de Empresas de Servicios
- Asociaciones Profesionales
- Organismos oficiales a nivel nacional y autonómico

Pz. Duque de Medinaceli, 5 — 08002 Barcelona — T. (93) 318 02 36 / 86 - 318 16 82 — Fx. (93) 302 29 54

Si es Vd. suscriptor y desea recibir en su domicilio la AGENDA-GUIA ER 1993, abonando 975 ptas. IVA incluido, comuníquelo a nuestro departamento comercial, remitiendo por correo, por fax o bien telefónicamente la orden de petición.

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

❑ Cheque bancario ..... 975 PTS. (IVA INCLUIDO)
❑ Contra reembolso ..... 975 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

La sequía no afecta gravemente a hostelería

A pesar de las lluvias habidas a finales del mes de enero, en la actualidad, España sufre uno de los periodos más secos de los últimos años. Sin embargo, este hecho no afecta gravemente a los establecimientos de hostelería y restauración de algunas zonas de la Comunidad de Andalucía y de Extremadura.

La existencia de importantes recursos hidraúlicos, tales como la entrada en funcionamiento de nuevos embalses y la creación de obras de urgencia y trasvases, son suficientes para cubrir las necesidades de agua en este tipo de locales.

La provincia de Sevilla, donde el número de establecimientos de hostelería y restauración asciende a unos 6.000, es una de las ciudades más afectadas por la sequía.

«La disponibilidad de depósitos adicionales y la utilización de vasos y platos de plástico suplen los problemas derivados por las restricciones de agua», afirma Joaquín Serrano, presidente de la Asociación de Hostelería de Sevilla.

Las restricciones de agua en Cádiz no afectan gravemente a los establecimientos de hostelería y restauración, debido al buen equipamiento de los mismos para afrontar este tipo de problemas.

Sin embargo, Antonio de María Cevallos, presidente de la Confederación de Hostelería de Cádiz, apunta que *«la sequía podría afectar muy especialmente en verano, época de máximo trabajo»*.

En la provincia de Cádiz, donde el número de establecimientos de hostelería supera los 8.000, la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir ha realizado recientemente un trasvase del río Majafeite al Guadalete, cuyo coste asciende a 10.000 millones de pesetas, que permite el abastecimiento de agua a todos los locales hosteleros.

La provincia de Badajoz, con un total de 7.000 establecimientos, y Cáceres, con 5.000, no están sensiblemente afectados por las restricciones.

«El pasado año, cuando la sequía afectó de forma considerable a toda la población cacereña, se realizó un trasvase del río Tajo a un pantano próximo, que solventa la posible carencia de agua», afirma Ramón Gil, presidente de la Asociación Cacereña de Empresarios de Hostelería.

Asimismo, en Almería el problema de la sequía ha quedado solventado, tras la construcción de abundantes pantanos que salpican la región.

En la provincia de Málaga, donde los establecimientos de hostelería suman en torno a los 12.000, los tres pantanos existentes tienen todavía una ocupación de casi el 40 por ciento, que garantiza el suministro de agua a todos los establecimientos hosteleros.

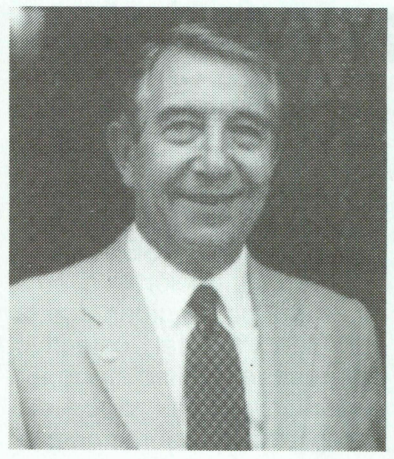
«Las abundantes lluvias previstas para el mes de abril en esta zona eliminan toda preocupación a este respecto», afirma Alfonso José Gallardo, gerente de la Asociación Provincial de Empresarios de Hostelería de Málaga.

La provincia de Córdoba, que contabiliza alrededor de 4.000 establecimientos de hostelería, también tiene garantizado el suministro de agua hasta el mes de junio, aproximadamente.

Antonio Alvarez, gerente de la Confederación de Hostelería de Córdoba, afirma que *«la ciudad dispone, exclusivamente, de la reserva de un pantano próximo en caso de sequía»*.●

La LAU, tema estrella en la Asamblea de FER

La Federación Española de Restauración (FER) ha iniciado los primeros contactos con representantes del arco parlamentario y de la Administración con el fin de exponer sus observaciones al redactado del proyecto de Ley de Arrendamientos Urbanos, la popular LAU.



Antonio González, presidente de la FER

En cualquier caso, la definitiva toma de posición de FER será materializada en el curso de la Asamblea General que esta federación celebrará el 18 de febrero. *«De las conclusiones de la Asamblea debe salir la petición homogénea que defenderemos ante las instancias que sean necesarias»*.

Precisamente el Gremi de Restauració de Barcelona ha tenido la idea de conocer en primera persona cuál es la situación de los establecimientos de hostelería en Francia, *«ya que este país se entiende que es punto de referencia respecto de los arrendamientos de establecimientos»*, indica Joan Melchor, directivo del Gremi barcelonés.

El 27 de enero una representación del Gremi se desplazaba hasta la región que alberga la ciudad de Lyon invitados por sus homólogos de este departamento francés para conocer *«in situ»* cómo solucionaron nuestros vecinos el problema que ahora se plantea en España. *«Parece como si en cuatro días quisiéramos hacer lo que otros han hecho en cuarenta. Eso es imposible»*.

La información recabada por la representación empresarial barcelonesa formará parte de las alegaciones que el colectivo hostelera expondrá ante las diferentes formaciones políticas.

Empresarios barceloneses viajan a Lyon para conocer la experiencia francesa

Es la globalidad del texto objeto de clara censura por parte de la patronal hostelera. La mayoría de establecimientos responden actualmente al régimen de alquiler. *«De ahí que su aplicación resulte claramente atentatoria al patrimonio alcanzado durante años de labor»*, indican fuentes de la FER.

Frente al IAE

Entre tanto ha comenzado la recogida de firmas en las diferentes asociaciones provinciales y autonómicas que configuran la FER para trasladar al Parlamento la iniciativa popular que abra la posibilidad de eliminar el Impuesto de Actividades Económicas (IAE).

Esta iniciativa responde al acuerdo alcanzado durante las sesiones de trabajo del II Congreso Nacional de Restauración celebrado en diversas localidades catalanas a finales del pasado mes de noviembre.

En aquella ocasión se instó a las diferentes asociaciones a recoger firmas entre sus afiliados. El objetivo marcado no es fácil, pues son necesarias medio millón de signaturas que expresen su oposición al mencionado impuesto.

Las entidades de hostelería estiman válido este mecanismo de protesta en pro del futuro mantenimiento del sector en España.●

El ONLAE aumentó sus beneficios un 8 %

El Organismo Nacional de Loterías y Apuestas del Estado (ONLAE) ingresó 754.937 millones de pesetas, cifra que, además de representar un récord histórico de recaudación, supone un crecimiento del 8,37 por ciento respecto del ejercicio anterior, según estimaciones del citado órgano. Este crecimiento en los juegos de titularidad pública contrasta con la decisión de la Generalitat de Catalunya de excluir de sus Presupuestos Generales ingresos procedentes de los juegos gestionados por la EAJA.

La Lotería Nacional se lleva el 62,9 por ciento de la cifra total de ingresos del ONLAE, la Lotería Primitiva posee el 31,7 por ciento, Bono Loto el 4,9 y, por último, a pesar de un progresivo crecimiento, la Quiniela con el 0,3 por ciento.

Los beneficios de los juegos públicos al Estado alcanzan la cifra de 206.575 millones de pesetas.

Las razones para este crecimiento obedecen a la enorme promoción publicitaria que Hacienda ha protagonizado sobre sus juegos y, en segunda instancia, la tendencia de la gente a dirigirse hacia opciones que hagan viable la prosperidad económica en un *«golpe de suerte»*.

Es la Primitiva la modalidad que ha experimentado una evolución más sobresaliente en el último ejercicio, puesto que a lo largo de las cincuenta y dos semanas del pasado año selló boletos por un valor de 183.539 millones, lo cual representa un del 20 por ciento.

La principal afectada por este crecimiento es Bono Loto, que descendió un 19 por ciento. Concretamente 28.875 millones de boletos.

Como es sabido, el Erario Público se apropia de la cuarta parte de las ventas de la Lotería, el 35 por ciento del Zodíaco y el 33 de la Primitiva y Bono Loto. La suma de estos conceptos supuso en el ejercicio de 1992 unos ingresos fiscales de 190.600 millones de pesetas.●

ELECTRONICOS MARTE, s.a.
IMPORT - EXPORT
Venta de placas para videojuego
Contamos con las últimas novedades
CONSULTENOS SIN COMPROMISO
Ntra. Sra. de Guadalupe, n.º 16
(Junto plaza de toros Ventas) — MADRID
Tels.: (91) 361 29 43 - 355 86 63
Fax (91) 361 29 73

Valladolid

MAREVA participa en programas sociales

La junta directiva de la Asociación de Empresarios de Máquinas Recreativas de Valladolid (MAREVA) acordó en una de sus últimas reuniones contribuir económicamente a fines sociales colaborando con organismos oficiales especialmente dedicados hacia ellos.

Una de las primeras donaciones ha correspondido a la materializada con el ayuntamiento de Valladolid, quien a través de su Concejalía de Bienestar Social ayudará a la adquisición del primer taxi para minusválidos de la ciudad de Valladolid. En esta iniciativa también participa el Instituto Nacional de Servicios Sociales (INSERSO).

Esta contribución económica tendrá continuidad con la participación del colectivo empresarial vallisoletano en otros programas sociales, siempre en colaboración con entidades públicas que tengan entre sus objetivos la mejora de las condiciones sociales de los segmentos de población más desprotegidos o desfavorecidos.●

El plástico, envase del futuro

El plástico será el material principal elegido para el envasado de productos alimenticios, según sondeos, elaborados con motivo de la celebración del Salón Internacional de Envases y Embalajes, que muestran las tendencias futuras de este mercado.

Este material, además de hacer inodoros e insípidos los alimentos, se caracteriza por su impermeabilidad.●

Salamanca

Hostelería controlará más el acceso de menores

La Asociación de Empresarios de Hostelería de Salamanca, que preside Luis Nieto, se ha comprometido a expulsar del colectivo empresarial a los propietarios de locales donde se detecte que se trafica con drogas. Esta ha sido una de las principales conclusiones adoptadas en el curso de una reunión que esta asociación mantuvo con autoridades municipales y gubernativas el pasado 20 de enero.

Esta comisión tripartita se responsabiliza de analizar la situación de la denominada «*movida nocturna*» salmantina, así como los problemas surgidos en ciertas ocasiones por este motivo.

Otro de los compromisos alcanzados en esa misma reunión se refiere al hecho de que los empresarios intensificarán las medidas para controlar la entrada de menores de 16 años de edad en los establecimientos nocturnos y especialmente la venta de alcohol a los mismos.

Entre los acuerdos se incluye la promoción de las discotecas «*light*», en cuyo recinto está prohibida la venta de alcohol y para las cuales ya existe una Normativa al respecto, que en el caso de Salamanca no ha tenido mayor efecto debido a la falta de proyección de este tipo de establecimientos.

Los titulares de establecimientos de hostelería han manifestado su compromiso para iniciar una campaña de publicidad con la edición de diferentes carteles desaconsejando el consumo de bebidas alcohólicas en la calle y fomentar el civismo y el buen comportamiento dentro y fuera de los locales nocturnos.

En torno al horario de cierre, el Gobierno Civil se ha mostrado partidario de efectuar un cómputo semanal de horas de apertura y permitir, si era considerado interesante, la ampliación al jueves del horario del fin de semana, a condición de que se reduzca el horario de apertura del resto de los días y, así, lograr la equiparación con el máximo de horas de apertura permitido.

La mesa tripartita de negociación está compuesta por el gobernador civil de Salamanca, Francisco Javier Rodríguez, el presidente de la Asociación de Hostelería salmantina, Luis Nieto, así como los concejales de Policía y Medio Ambiente, Manuel de Saa y José María Francia, y el inspector jefe de la Comisaría de Policía y un capitán de la Comandancia de la Guardia Civil.●

COMELTRO. SA

Presenta

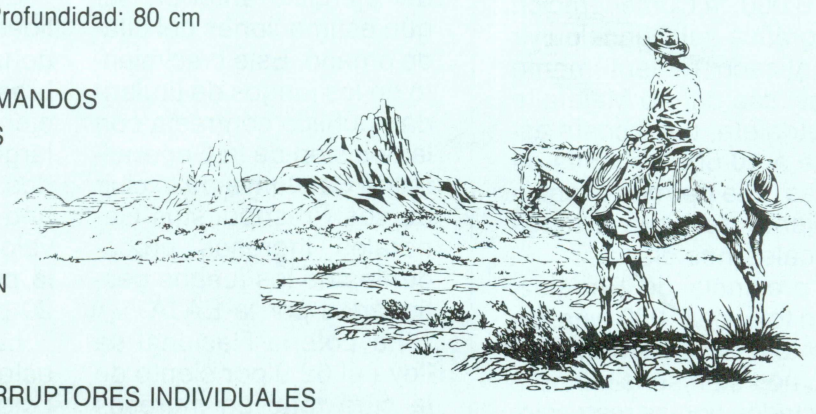
BRAVO-KIT

Su KIT de Doble Pantalla

CARACTERISTICAS TECNICAS:

Altura: 175 cm Ancho: 123 cm Profundidad: 80 cm

- CONECTORES JAMMA
- CONSOLAS METALICAS CON MANDOS MAGNETICOS 4-8 POSICIONES
- 2 MONITORES HANTAREX 25''
- 2 AROS GIRATORIOS 90° (OPCIONALES)
- 2 FUENTES DE ALIMENTACION HANTAREX REFRIGERADAS
- VOLTIMETRO DIGITAL
- CAJETIN DE RED CON 2 INTERRUPTORES INDIVIDUALES
- SISTEMA OPERATIVO FRONTAL EXTRAIBLE
- SELECTOR ELECTRONICO CON SEPARADOR Y 2 CONTADORES DE IMPULSOS
- BASE METALICA CON 4 RUEDAS
- DISPONIBLE EN TODOS LOS COLORES



¡DOS VECES BRAVO!

LLAME DIRECTAMENTE A FABRICA

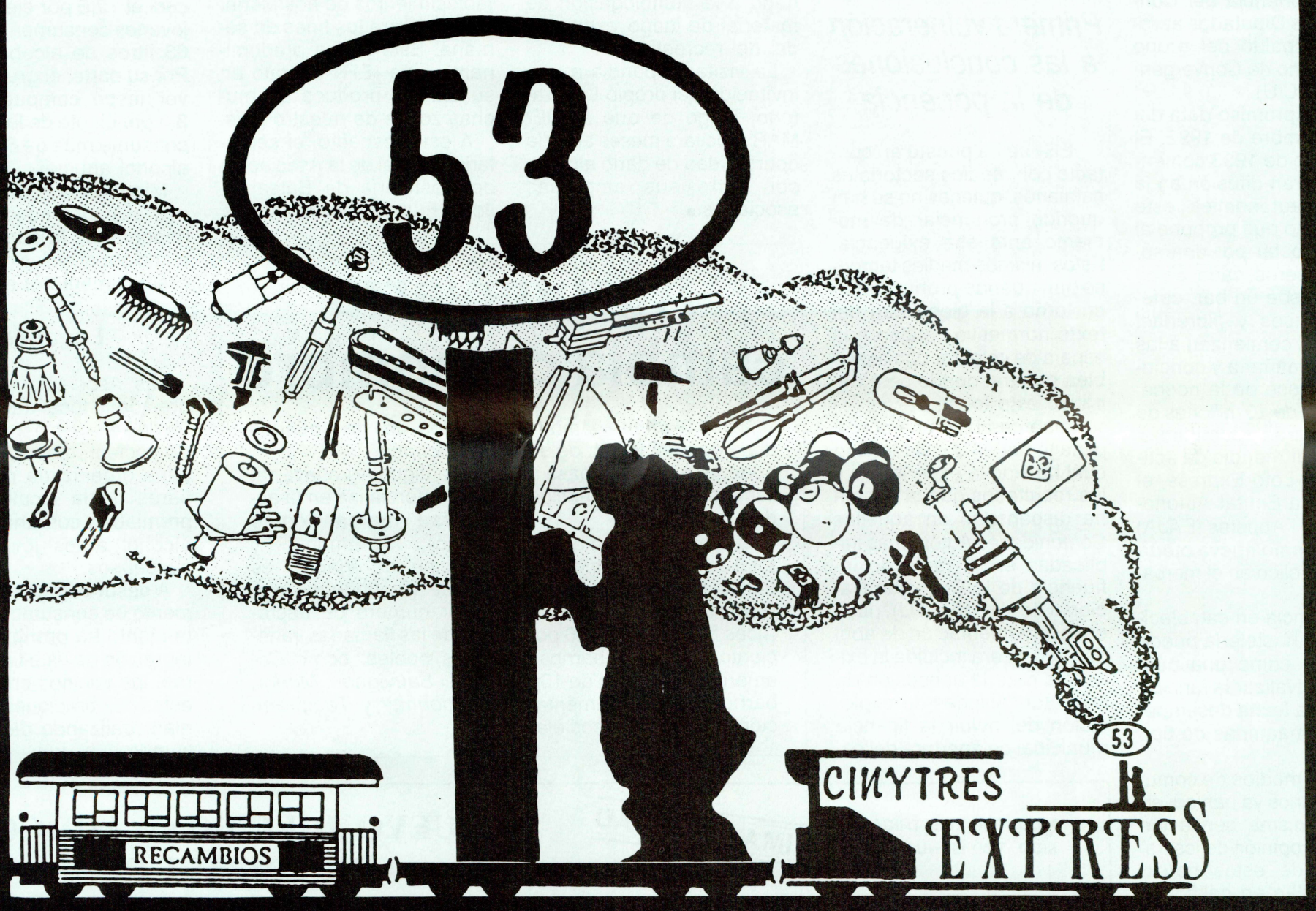
C/Caballero, 75-77 — 08014 BARCELONA (Spain)

CONTACTE CON
RUBEN OLVEIRA
TEL. (93) 322 49 13
FAX.(93) 322 44 32

PROXIMAMENTE NUEVO KIT DE COMELTRO DE 28'' - ARO GIRATORIO

CINYTRES

EL HIPER DEL RECREATIVO



- BILLAR
- DARDOS
- FUTBOLIN
- INFANTILES
- PIN BALL
- VIDEO
- TIPO B
- COMPONENTES ELECTRONICOS
- ELECTRICIDAD - ILUMINACION
- LIBRERIA TECNICA DE C.I.
- HERRAMIENTAS MAQUINA A-B
- INSTRUMENTACION LABORAT
- MANUTENCION DE ALMACENES
- REGALOS

Valdecanillas, 45 - Tel. (91) 327 11 16 - Fax. (91) 327 11 46 - 28037 Madrid

Catalunya

Cada cinco minutos, un sorteo

Una Administración, en este caso autonómica, ha incumplido lo que el Congreso de los Diputados se comprometía a promover en el conjunto del Estado: *«no promover desde los poderes públicos la comercialización de juegos de resultado instantáneo que pueden provocar adicción»*. Así al menos rezaba una de las conclusiones que una ponencia del Congreso de los Diputados aprobó con respaldo del grupo parlamentario de Convergencia i Unió (CiU).

Este compromiso data del 15 de diciembre de 1992. El 31 de enero de 1993 comenzaba con gran difusión en la televisión autonómica este nuevo sorteo que propone al jugador apostar por una serie de números cada cinco minutos desde un bar, cafetería, estancos y ¡librerías! Los sorteos *comienzan a las* siete de la mañana y concluyen a las doce de la noche.

Algo más de 10 millones de pesetas fueron recaudadas durante el primer día de actividad de la Loto Express, el juego que la Entitat Autònoma de Jocs i Apostes (EAJA) introduce como nueva oferta de juego público en el mercado catalán.

La presencia en establecimientos de hostelería puede entenderse como una búsqueda por rivalizar la función que hasta la fecha desempeñaban las máquinas de tipo «B».

Diversos medios de comunicación diarios ya han advertido esta misma sensación pulsando la opinión de los trabajadores de estos bares, que no dudan en calificarlo como una *«mezcla entre 'tragaperras' y lotos tradicionales»*.

La filosofía del juego marca una clara referencia a la función a desempeñar en los bares. Es en estos espacios donde se pueden esperar en tertulia los resultados por un monitor especialmente acondicionado en un lugar del local.

Tal como adelantaba «ER» en ediciones anteriores, el juego tiene su origen en experiencias ya probadas en Australia y varios estados norteamericanos como Rhode Island, Maryland, Oregón, o California.

Los beneficios piensan destinarse a fines sociales.

Entretanto el automático catalán continúa preocupado ante la exigencia que traslu-

Primera vulneración a las conclusiones de la ponencia

«ER» se ha puesto en contacto con medios sectoriales catalanes, quienes no se han querido pronunciar de momento ante esa exigencia. Estos mismos medios tampoco han querido pronunciarse en torno a la globalidad del texto normativo catalán a la espera de celebrar una asamblea general donde será debatido este tema.

A este respecto merece la pena tomar en consideración cuál ha sido la experiencia y los resultados que la misma ha dispensado en aquellas Comunidades Autónomas implicadas en el radio de influencia de la Comisión Nacional del Juego (CNJ), pues en la reglamentación de abril de 1990 ya era incluida la exigencia para la concesión de las autorizaciones de explotación de incluir la licencia municipal de apertura del establecimiento de hostelería donde se instalara la máquina.

Por otro lado, miembros de la asociación ANDEMAR Catalunya acudieron el pasado 2 de febrero al Laboratorio de Ensayos y Metrología de la Generalitat de Catalunya en una visita que tenía como finalidad conocer de primera mano el centro técnico destinado a la homologación de material de juego y, por ende, del recreativo.

La visita respondía a una invitación del propio Laboratorio, luego de que ANDEMAR solicitara meses atrás la oportunidad de darlo a conocer entre sus empresas asociadas.●

Consumo de alcohol en las Baleares

Alrededor del 84 por ciento de los jóvenes de Baleares consumen un máximo de 24 litros de alcohol al año, mientras que el 15 por ciento restante son abstemios.

Esta es la principal conclusión a la que ha llegado un estudio sobre el consumo de alcohol por parte de los jóvenes de las Islas Baleares, elaborado por el Consejo Insular de Mallorca.

El mayor consumo de alcohol en Baleares, que cuenta con alrededor de 14.000 establecimientos de hostelería, se concentra los fines de semana. Esta tónica predominante, que «ER» ya trató en su día, se produce en muchas zonas de nuestro país.

A este respecto, el secretario general de la Asociación de Hostelería de Baleares, Joan Fuster, afirma que *«a pesar de que las embriagueces por parte de los jóvenes son más frecuentes los días festivos, éstas nunca han sido motivo de denuncias»*.

Hostelería desconocía la realización del estudio

El estudio establece que casi el 12,5 por ciento de los jóvenes consumen entre 24 y 63 litros de alcohol al año. Por su parte, el grupo de mayor riesgo, compuesto por el 3,3 por ciento de los jóvenes, consume más de 63 litros de alcohol anuales.

Mientras que en los varones el consumo de alcohol depende de la edad, el consumo anual en las mujeres es prácticamente el mismo.

Leganés

Las Asociaciones de Padres de la localidad madrileña de Leganés han denunciado, recientemente, una campaña organizada por cuatro bares de la localidad, que premiaban con una copa de alcohol a los jóvenes con suspensos.

A pesar de que el departamento de consumo del Ayuntamiento ha prohibido la celebración de este tipo de fiestas, los vecinos critican que estas celebraciones ya se venían realizando desde hace tiempo.●

Agronavarra cambia de nombre

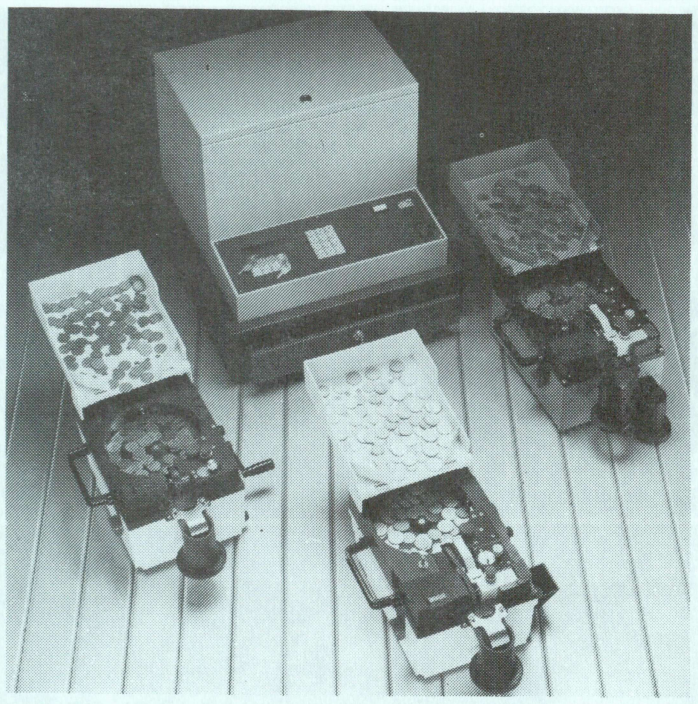
Agronavarra ha cambiado la denominación de su bodega, que ahora pasa a llamarse Bodegas Príncipe de Viana.

Las barricas suman un total de 750 para vinos tintos, de los cuales el 80 por ciento corresponden a barricas francesas y el 20 por ciento restantes a barricas americanas, y más de 100 barricas para la fermentación de vinos blancos elaborados con la variedad *Chardonnay*.

La antigua Agronavarra, que comercializa en la actualidad marcas como «Pleno», «Agramonte» y «Príncipe de Viana», es una de las bodegas con mayor número de hectáreas de las llamadas variedades nobles, como *Cabernet Sauvignon*, *Merlot*, *Chardonnay* y *Tempranillo*.●

MOD. TOP ELECTRICA
MOD. TOP MANUAL
ULTIMA NOVEDAD

Seleccionan y separan las monedas en el plato, contando la moneda que se elige como modelo por la salida frontal y rechazando el resto de monedas por la salida lateral.



NUEVO JUKE BOX - MIDCOIN
24 COMPACT DISK

— Instalación en pared o peana.
— Dimensiones: 98 x 76 x 49
— Más de 400 selecciones.
— Mecánica y electrónica profesional.
— Mando a distancia.

ITAL GAME, s.a.
C/ Garrotxa, 12 (jto. Plza. Maragall)
Tel. (93) 347 45 89 - Fax (93) 347 45 89
08026-Barcelona

Las «*innovadoras*» prácticas comerciales desasosiegan la Comunidad de Madrid

Una operadora contrata percibir 20.000 pesetas semanales del bar durante dos años por instalar una máquina «B»

Hostelería y automático de la Comunidad de Madrid han iniciado el 93 en plena ebullición comercial. A nadie escapa que la actividad comercial desarrollada por ciertas empresas no está dejando indiferente a sus homólogas que pugnan diariamente en la *calle* por extraer rentabilidad a su explotación.

Concretamente la actividad impulsada por una firma operadora de origen asturiano, pero actualmente radicada también en la población madrileña de Alcorcón, está siendo objeto de un profundo análisis en la CNJ por si algunas de las cláusulas de los contratos signados con titulares de establecimientos de hostelería fueran susceptibles de conculcar las exigencias contenidas en la reglamentación vigente.

«ER» ha tenido acceso al contrato que una operadora del norte de España radicada en una población madrileña establece con bares y cafeterías radicados en la Comunidad de Madrid y cuya vigencia alcanza hasta el 31 de diciembre de 1994.

Contrato leonino

Algunas de las estipulaciones que en él se señalan son advertidas a continuación:

— el acuerdo vincula a operadora y establecimiento de hostelería a la instalación de una máquina recreativa de tipo «B» para su explotación conjunta;

— la operadora percibirá semanalmente 20.000 pesetas a lo largo de ¡48 semanas! La cantidad se descontará de la recaudación bruta de la máquina. El resto corresponderá al titular del establecimiento;

— las 20.000 pesetas serán fijas, es decir, sea cual sea la recaudación de la máquina. El titular del establecimiento de hostelería se responsabilizará de abonar el IVA correspondiente;

— la cuota semanal a percibir por la operadora se actualizará, a través de varios procedimientos:

a) la cantidad correspondiente a impuestos directos que gravan la máquina, calculados en el momento de firmar el documento se cifran en 42.000 pesetas mensuales (10.500 pesetas semanales). La cuota aumentará o se reducirá proporcionadamente a la variación de los impuestos y a partir de la fecha que sean aprobados;

b) desde el 1 de enero de 1994 la cuota semanal será revisada conforme a la variación que el año anterior observe el IPC o cualquier otro módulo que lo supla sobre la base de 16.000 pesetas (4.000 pesetas semanales);

— el contrato podrá prorrogarse automáticamente por períodos anuales, salvo denuncia expresa del industrial de hostelería dos meses antes del vencimiento del mismo;

— la operadora se reserva la facultad de sustituir la máquina instalada por otra de similares características;

— la operadora se responsabiliza del mantenimiento de la máquina instalada, comprometiéndose a garantizar la reparación de las averías, sin cargo alguno para el establecimiento en el plazo de seis horas. Si la avería fuera grave el compromiso de reparación se amplía a cuarenta y ocho horas;

— cualquier incumplimiento contractual del establecimiento donde se instala la máquina da derecho a la operadora a rescindir el contrato correspondiéndole como indemnización la parte correspondiente a impuestos, pendientes de pago del año en curso, más la cantidad de 300.000 pesetas por cada año o fracción que falte por transcurrir hasta la finalización del contrato en concepto de cláusula penal;

— si fuere la operadora quien incumpliera alguna de las estipulaciones, lo cual redundara en una sanción de la Administración, ésta sería abonada íntegramente por la operadora;

— caso de precintarse la máquina, la operadora deberá abonar al establecimiento de hostelería 5.000 pesetas diarias como indemnización por el perjuicio causado;

— la empresa operadora

EGASA

Su comercial

"Le ofrecemos el punto de encuentro ideal entre los profesionales y las mejores novedades de la Feria"

APROVECHE ... SU TIEMPO

MEJORE... SU NEGOCIO

CUIDE... SU INVERSION

RED COMERCIAL:

GALICIA
EGASA DISTRIBUCION
Avda. Finisterre, s/n
15008 LA CORUÑA
TELF.: 981 - 27 78 60
FAX: 981 - 27 79 28

CATALUNYA
PLAYMEX
Avda. Roma, 39-41
08029 BARCELONA
TELF.: 93 - 419 19 44
FAX: 93 - 419 37 94

CENTRO
EGASA MADRID
Hortaleza, 90
28004 MADRID
TELF.: 91 - 310 25 92
FAX: 91 - 310 27 83

OPEMARE: «Está ocurriendo lo que meses atrás ya avisábamos que pasaría»

«Lo que está ocurriendo en Madrid con la segunda máquina opcional en los establecimientos de hostelería no es una sorpresa para nosotros. Desde la publicación del Reglamento en abril de 1990 ya presentíamos que podría ocurrir. El hecho de que la 'A' no disponga de boletín de situación o de un período mínimo de instalación en los locales con una máquina 'B' y una 'A' tenía que desembocar en la práctica en una anulación de la consistencia del período de validez del boletín de la 'B'. La consecuencia inmediata sería que ese establecimiento sería 'tocado' permanentemente por otras empresas».

Quien así se expresa es Francisco Pérez Redondo, presidente de la Asociación Madrileña de Pequeños y Medianos Empresarios de Máquinas Recreativas (OPEMARE) ante la situación que hostelería y automático madrileños observan ante la actividad de ciertas operadoras.

Francisco Pérez Redondo

«Los pequeños operadores encuadrados en nuestro colectivo se quejan prioritariamente de los ataques que sufren de las grandes empresas operadoras que, utilizando ese resquicio, quitan la máquina tipo 'A' y colocan su 'B' último modelo. En este último caso el pequeño operador ni siquiera tiene la opción de adquirirla. De esta forma, se introducen en el establecimiento».

Pérez Redondo expresa preocupación porque mantener un estado de cosas como el que actualmente vive el sector puede desencadenar en fórmulas monopolísticas u oligopolísticas. *«Nuestra asociación así se lo ha manifestado al director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro, proponiéndole la comprobación del número de pequeñas empresas que han desaparecido en el último año y que observe como en el mes de diciembre la mayoría de las máquinas de baja tienen la característica de ser pequeñas. Tres años atrás la media del número de máquinas de las empresas asociadas a OPEMARE era de 35, ahora es 20».*

Revalorizar

La referencia a la peculiaridad de las máquinas de tipo «A» remite directamente hacia su consideración futura. *«El pasado mes de junio tuvo lugar un pequeño movimiento para que las máquinas de esta tipología no fueran encuadradas en la reglamentación. OPEMARE pedía entonces un boletín de situación, lo cual representa mayor control por parte de la Administración».*

> *«La ausencia de boletín en la 'A' deriva en intrusismo»*

A juicio del presidente madrileño, las «A» ocupan los mismos sitios que las «B» y se instalan indistintamente. La resultante de esta actitud ha desembocado en *«el intrusismo de personas ajenas al sector sin las obligaciones impuestas a las operadoras, desprofesionalización del sector y seguros daños a las empresas fabricantes y a los salones recreativos».*

La inquietud apreciada en el sector madrileño del automático llega justo en el inicio del traspaso de las competencias a la Comunidad de Madrid. Una circunstancia que Pérez Redondo confía que sirva para revalorizar *«a la asociación más representativa en Madrid, pues las máquinas de nuestras empresas ocupan más del 30 por ciento de los bares de la Comunidad».*

En ese plano a medio y largo plazo OPEMARE no se plantea la posibilidad de incorporarse en alguno de los proyectos de ámbito estatal. *«Nuestros socios se han amnifestado unánimemente en todas nuestras asambleas por mantener nuestra independencia. La principal razón es el hecho de que los intereses de los pequeños no pueden ser defendidos por los grandes».*

Esta posición de principios no impide, según Pérez Redondo, afirmar que nuestra asociación se encuentre abierta y desee el diálogo con todas las asociaciones. *«Hasta el momento trasladar ideas y propuestas comunes ante la Administración no ha sido posible».*●

se reserva la opción de subrogar en su lugar como parte contratante a cualquier otra persona física o jurídica, siempre que posea la condición de operadora de máquinas.

La campaña de promoción de esta firma incluye la garantía de las asociaciones de hostelería, según reza uno de sus pasquines publicitarios:

«... respaldada por las asociaciones de hostelería, que confían en la seriedad, transparencia y solvencia que acompaña las acciones».

Arrendamiento

Cierto desasosiego está causando también la actitud de otra empresa operadora que también opta por alquilar una máquina «B» al titular del establecimiento de hostelería durante un tiempo determinado y con grandes ventajas de financiación.

Fuentes consultadas por esta redacción han asegurado que el arrendamiento se vehicula mediante el pago de 40.000 pesetas en los primeros seis meses y 15.000 pesetas a lo largo del segundo semestre.

Es una innovación que persigue aprovechar el espacio que la vigente Normativa permite a una segunda máquina en establecimientos de hostelería y que hasta la fecha, en muchos casos, ocupaba una máquina de tipo «A», conocedores que una determinada «B», de reciente implantación, está siendo operada por una sola empresa al ser exclusivista del modelo.

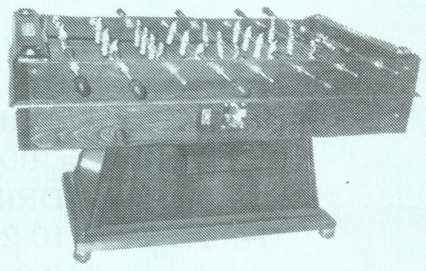
Esta empresa operadora es conocedora que los ingresos proporcionados por una máquina «A» en explotación son sensiblemente inferiores a los recaudados por una máquina «B» que, además, incluye el atractivo de ser una máquina de reciente lanzamiento y grandes posibilidades.

Esta actitud desemboca en el hecho de que buena parte de los establecimientos de hostelería ya no disponen de la máquina «A», el videojuego tan popular por diversos conceptos en los últimos meses.

FABRICANTES DE FUTBOLINES Y RECAMBIOS

FUTBOLINES BARNIE

• Fabricación propia de futbolines en haya de primera calidad



• Máxima fiabilidad mecánica
• Los mejores del mercado en calidad y precio

Dante Alighieri, 168, local 1 - Teléfono (93) 357.68.41 - 08032 Barcelona

Los bares del área de influencia de la capital han sido objeto de curiosas técnicas contractuales

Hostelería prepara su posicionamiento

La Asociación de Bares de Madrid pensaba analizar la situación creada en la *«calle»* por estas prácticas comerciales en el curso de una reunión de su junta directiva que debía celebrarse en la capital de España el jueves 4 de febrero.

El presidente de esta agrupación, Miguel Pérez, no quiso pronunciarse al respecto al ser preguntado por «ER». *«Una vez nos hayamos reunido, daré cuenta de la postura de la asociación madrileña. No estoy muy al corriente de este tema porque en mi establecimiento no dispongo de máquinas»*.

Medios de esta asociación no descartaban mantener contactos urgentes con sus homólogas del automático en esta Comunidad. •

La táctica de introducción en los establecimientos de hostelería ha sido relativamente sencilla. Durante el pasado mes de agosto representantes de la empresa operadora acudían a los establecimientos de hostelería donde hubiera instalado un videojuego o un «pin-ball» y una máquina «B». En el segundo supuesto eran recogidos los datos de vencimiento del boletín de instalación. El titular del local difícilmente se lo pensaba dos veces ante una máquina que ofrecía mejores expectativas.

La pregunta que en estos momentos cruza por las mentes de hostelería es saber si la proliferación de esta práctica acabará conduciendo al control por unos pocos del conjunto del mercado. Esta misma reflexión es valorada por el director general de la CNJ, Francisco Cruz De Castro, a quien hostelería ha trasladado su preocupación.

Esta situación ha convulsionado los medios sectoriales de la Comunidad de Madrid. Un temor que se percibe en *«la calle»* y que ha superado inclusive el enojo causado entre las operadoras por el enorme atasco documental apreciado en las primeras semanas del mes de enero en la Delegación del Gobierno.

En cualquier caso, situaciones de este calibre ya han superado los límites provinciales de la Comunidad de Madrid. Esta redacción ya ha podido contrastar reacciones similares en las provincias de Guadalajara y Toledo.•

ASMAREMA: *«Algunos tuvimos que viajar a Burgos para comprar cierta máquina»*

Miguel Angel Sanchidrián, presidente de ASMAREMA (asociación vinculada a FEMARA), es consciente del revuelo que actitudes como las vividas en esta Comunidad han originado en medios sectoriales. *«Realmente la situación es preocupante. Semanas atrás comenzamos a realizar un seguimiento de este tipo de ofertas y*

Miguel Angel Sanchidrián

«Poco a poco la situación se está normalizando»

actitudes observadas en una determinada gran operadora. Nuestra única alternativa es hablar con el propietario del bar y explicarle que continuar con estas ofertas no es bueno para el futuro sectorial. En cualquier caso, entiendo que ahora mismo la situación está controlada».

Sanchidrián expresa sorpresa acerca de la existencia de relaciones comerciales que vinculan al titular del establecimiento de hostelería al pago de 20.000 pesetas semanales fijas.

El presidente de ASMAREMA reconoce que la actitud manifiesta de cierta empresa en el último trimestre de 1992 había originado enormes problemas al resto de operadores. *«Incluso algunos de nosotros nos vimos obligados a viajar hasta Burgos u otras provincias próximas para adquirir una determinada máquina 'B'. Esta situación ya no se reproduce con asiduidad desde primeros de año, pero evidentemente es una competencia que nos puede perjudicar»*.

«Ganaremos en funcionalidad»

El presidente de ASMAREMA se muestra confiado en que el traspaso de competencias en la materia a la Comunidad de Madrid redundará beneficiosamente en el sector. *«Estoy convencido que ganaremos en funcionalidad, una vez asumidas esas facultades, aunque creo todavía se demorará el proceso»*.

Sanchidrián tampoco alberga temores que determinadas actitudes empresariales puedan desembocar en tendencias monopolísticas u oligopolísticas. *«Creo que no se llegará a esa situación. Considero que las operadoras que cuentan con un parque de entre 25 y 50 máquinas recreativas podrán seguir trabajando con normalidad en el futuro»*.•

ANDEMAR: *«Oligopolio o monopolio son inviables»*

«Aunque es cierto que el 'grande' siempre se come al 'pequeño', creo que es absolutamente imposible que se llegue a una monopolización por parte de unas determinadas operadoras del sector en España». Quien así se expresa es Miguel Ortega, el recientemente elegido presidente de ANDEMAR Madrid, asociación que al cierre de la presente edición de «ER», no formaba parte del proyecto que bajo esas siglas pretende una refundación a nivel nacional.

El razonamiento de Miguel Ortega replica la sensación de inseguridad que desde hace unos meses recorre la Comunidad de Madrid, región que durante las últimas semanas está observando cómo empresas encuadradas en el apelativo de 'grandes' se apropian del espacio que la actual Normativa posibilita a la segunda máquina; antes «A», ahora «B».

«Probablemente el titular del establecimiento de hostelería reciba menos parte de la recaudación, pero no es menos cierto que no debe preocuparse lo más mínimo del mantenimiento de la máquina», explica Miguel Ortega.

Llegada coyuntural

El nuevo presidente de ANDEMAR Madrid alcanza este cargo coincidiendo con la entrada en vigor de la ley orgánica que traspasa las competencias en esta materia a las autonomías denominadas de vía lenta, ámbito al cual se adscribe esta Comunidad. Pero también cuando aún es reciente la decisión del

Miguel Ortega

Congreso de los Diputados de pronunciarse favorablemente por una limitación, que no desaparición de las máquinas recreativas en establecimientos de hostelería y, en plena crisis de identidad en la vertebración del marco asociativo en el conjunto del Estado.

Al igual que censurara semanas atrás OPEMARE, Miguel Ortega lamenta que la Comisión Nacional del Juego (CNJ) no concediera a su asociación copia del Decreto, circunstancia que obligó a solicitar el trámite de audiencia al Consejo de Estado, con la consiguiente demora.

«¿Asumir las competencias? Es un proceso muy lento»

Sobre la controvertida *«limitación»*, Ortega se expresa partidario de no prohibir. Preguntado sobre si la instalación de una sola máquina es riesgo para el futuro, el presidente de ANDEMAR Madrid opina que *«por qué una si podemos tener dos»*.

El nuevo representante de las operadoras madrileñas vinculadas a ANDEMAR estima en menos del 10 por ciento el número de «B» que habrán causado baja el 31 de diciembre en esta Comunidad.

Respecto de la vertebración asociativa, no oculta la probable inclinación de la junta de gobierno que preside de unirse al proyecto nacional de ANDEMAR, aunque todavía no se había producido manifestación favorable en ese sentido hasta la fecha.

Por último, Ortega se muestra escéptico sobre una inmediata asunción de las competencias por parte de la Comunidad madrileña. *«No sólo será un proceso lento, sino que además, en estos momentos, se encuentra muy frío»*.•

G R A T I S

AL SUSCRIBIRSE O RENOVAR SU SUSCRIPCION POR UN AÑO A "ER"/HOSTELERIA LE REGALAMOS UNA MAGNIFICA OBRA DE ARTE EXCLUSIVA

* Se trata de una verdadera OBRA DE ARTE realizada por un artista conocido y cotizado.
* Es una OBRA EXCLUSIVA, realizada para ER/HOSTELERIA.
* Tiene un valor de mercado superior a 6.000 pesetas y un valor estético elevado de acuerdo con el gusto de cada uno. Tiene el valor simbólico del momento de la vida empresarial que vivimos.
* Se trata de una obra limitada a 250 ejemplares numerados y firmados por el autor.
* Ud. obtiene suscribiéndose una buena información y una obra de ARTE que le compensa ampliamente del precio que paga.

Xavier Clares

Serigrafía 6 colores
Realizada en T. G. BINOMI
Sobre papel Fabriano de 250 gr.
250 ejemplares + 50 P.A.
Numerados y firmados por el autor
Dimensiones del papel 210 x 298 mm.
Dimensiones de la mancha 170 x 230 mm.

SUSCRIBASE
Y OBTENDRA TOTALMENTE GRATIS LA SERIGRAFIA

Don .....
Calle ..... n.º ..... Piso .....
Cod. Postal ..... Ciudad ..... Provincia .....
Teléfono (.....) ..... N.I.F. .....

- ❑ Pago en efectivo ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Cheque bancario ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)
- ❑ Contra reembolso ..... 7.500 PTS. (IVA INCLUIDO)

"ER"/HOSTELERIA: Plaza Duque de Medinaceli, 5, 1.º - Teléfono (93) 318 02 36
Fax (93) 302 29 54 - 08002 Barcelona

Cirsa Super Minifruits se incorpora a la gama UNIDESA

El nuevo producto «mini» de UNIDESA ya está adaptado a la versión de 10.000 pesetas

«Nevada», la anterior opción de la firma catalana, disponible para las 25.000 de salones

El 10 de febrero concluía en Palma de Mallorca la serie de presentaciones que UNIDESA ha protagonizado por veinte ciudades y capitales de provincia de toda España con el fin de presentar al operador las características del nuevo modelo *«Cirsa Super Minifruits»*, la reciente «B» lanzada al mercado por la firma egarense.

Las presentaciones de UNIDESA han cumplido con las expectativas en cada una de las autonomías. En concreto, operadores del País Vasco, Catalunya, Madrid, Andalucía, Asturias, Comunidad Valenciana, Galicia, Aragón, Navarra, Murcia, Castilla-León, Canarias y Extremadura han sido testigos de esta nueva oferta en el segmento de las *«minis»* que mantiene una línea iniciada con el sistema de juego de «Nevada».

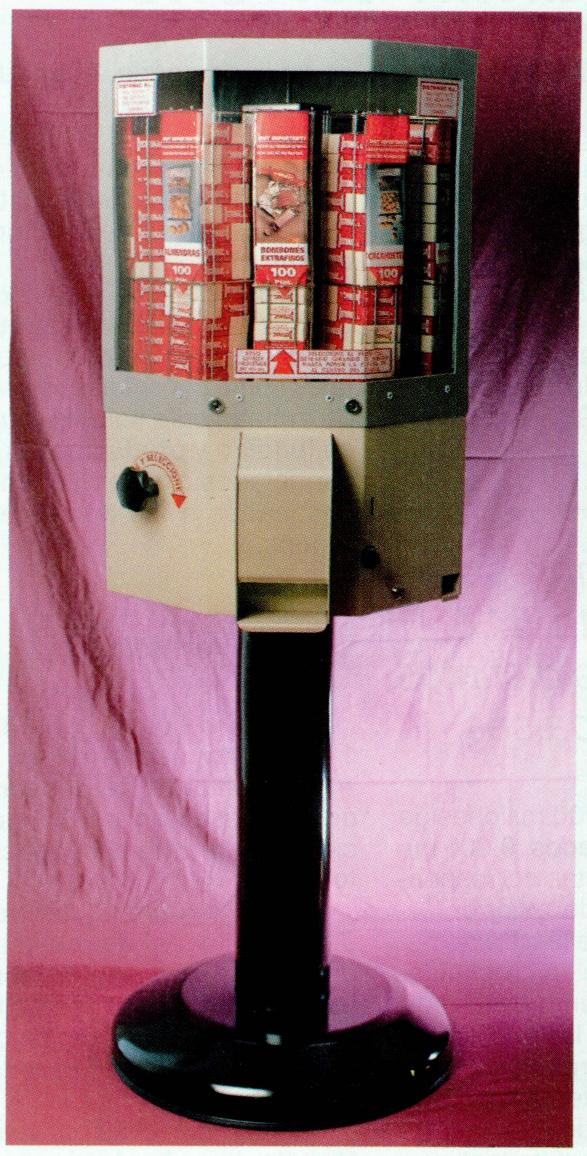
La nueva *«Cirsa Super Minifruits»* se presenta como la primera *«mini»* con cintas del mundo, gracias a un desarrollo especial del departamento de Investigación y Desarrollo (I + D) de la compañía catalana.

Este sistema consiste en incorporar un exitoso e innovador mecanismo de cintas, consistente en tres bandas de doce figuras que aportan un excelente realismo, luminosidad y espectacularidad a la máquina.

El modelo ofrece la posibilidad de un premio adicional con la aparición de tres billetes en la línea de premio, que sirven para acceder al sorteo de lotería.

El nuevo mecanismo se complementa con unas avanzadas opciones de *«avances»* y *«retenciones»*. Un sistema que se fundamenta en importantes elementos de juego participativo donde el jugador se implica en la necesidad de utilizar su habilidad en la consecución de combinaciones con premio.

La gama UNIDESA incrementa con una unidad más su elenco de modelos. Las recaudaciones lo ratifican.●



DISTRINAC
D T N

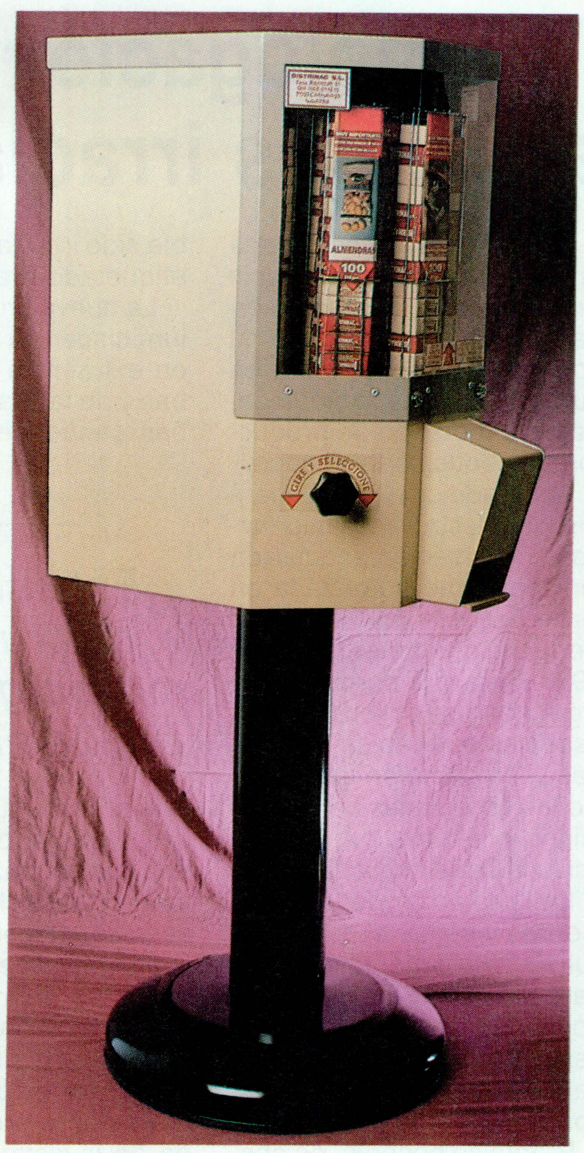
DISTRINAC, S.L.
c/Sancho El Fuerte, 21
31592 Cintruenigo (Navarra)

STOP

NO BUSQUE MAS. ESTA ES SU MAQUINA.
TENEMOS LA REVOLUCION EN EL CAMPO
DE LOS SOLIDOS. ALTA RENTABILIDAD.
Disponemos de una extensa gama de productos para la máquina: frutos secos, chocolatinas, bombones, y así hasta un sin fin de productos.

CARACTERISTICAS DE LA MAQUINA:
— Medidas: 50 x 50 x 1,50 aprox.
— Carga: 190 paquetes
— 10 canales
— Mecánica a 100 ptas.

Para más información:
NAVARRA. Telf. y Fax: 948-81.13.13
MADRID. Paseo de la Habana, 169. Of. C-108
Telf. 91-350.32.24/25
Fax. 91-381.26.94



Debate en torno a la industria alimentaria

La presentación de un análisis profundo del conjunto y de cada uno de los sectores productivos del sector de la alimentación, a nivel de actividades económicas, y desde el que se proyectan pautas de actuación adecuadas para la futura gestión del empleo y la formación del sector, ha tenido lugar, recientemente, en la ciudad de Salamanca.

El INEM estudia la oferta formativa ocupacional del sector

Dicho plan forma parte de un Estudio Sectorial de la Industria Alimentaria a nivel nacional, integrado en el Plan de Actuaciones para la Actualización de la Formación Profesional en nuestro país.

El desarrollo del trabajo, elaborado de común acuerdo entre el INEM y el Ministerio de Educación y Ciencia permitirá la adecuación de la Oferta Formativa Ocupacional, así como la elaboración del Catálogo de Títulos Oficiales profesionales en el ámbito alimentario.

El trabajo describe, interrelaciona y valora todas las variables que pueden incidir de forma importante en la evolución y previsión del sector.

Asimismo, se traza y describe, con sentido de unidad y desde una perspectiva sencilla, la configuración ocupacional que, respetando la heterogeneidad del sector, facilita las aplicaciones para la formación con sentido de uniformidad.

En la última parte del estudio se analizan y especifican por actividades, tanto las necesidades de formación de los agentes del sector, como los contenidos y estrategias de desarrollos.

En estos momentos, el futuro del sector alimentario pasa por adaptarse de forma rápida a los cambios económicos y empresariales provocados por la incorporación de nuevas técnicas y tecnologías en los procesos productivos.

El director general de Formación del INEM, Ramón Salabert, y representantes de los Ministerios de Agricultura, Pesca y Alimentación, de Educación y Ciencia, y de Sanidad y Consumo, asistieron al acto de presentación.●

Homologación de alimentos irradiados

Una prueba perfeccionada en Escocia para determinar la irradiación de las finas hierbas y de las especias se ha convertido en la primera en su género en ser homologada para todo tipo de productos alimenticios irradiados.

La irradiación de alimentos, que destruye los microorganismos mediante radiación ionizante, fue autorizada en Gran Bretaña por la Ley de Seguridad Alimentaria de 1990. Según la normativa en vigor, las finas hierbas y las especias pueden ser irradiadas si se cumplen las condiciones estipuladas en los permisos y llevan etiquetas que así lo indique explícitamente.

La irradiación de las finas hierbas y de las especias resulta especialmente atractiva para la industria alimentaria porque ambas suelen contener gran cantidad de microorganismos y su tratamiento con otros medios no es fácil.

Pronto se observó, no obstante, que se precisaba una prueba fiable para determinar si un producto alimenticio había sido irradiado o no y si su etiquetado era correcto.

La nueva prueba de termoluminiscencia (TL) consiste en extraer de las finas hierbas y de las especias pequeñas cantidades de silicatos

Este sistema destruye los microorganismos de los alimentos

que se calientan a 450 grados centígrados en un horno espacial capaz de registrar emisiones de luz tenue. Las señales son consecuencia de la energía almacenada procedente de la anterior exposición a la radiación.

La industria alimentaria ha demostrado considerable interés por la prueba. El equipo de investigación se concentra ahora en la ampliación de la prueba a las frutas, verduras y mariscos.●

Breves

• La producción total de los quesos, amparados bajo la Denominación de Origen Roncal, ha ascendido a 296.000 kilos, durante el pasado año. Estas cifras equivalen a 1.787.925 litros de leche, según ha informado a «ER» Juan Angel Uribe, secretario general de la denominación navarra.

La Comunidad Foral, que cuenta en la actualidad con tres empresas elaboradoras de este producto, dispone de un total de 362 rebaños recogidos bajo esta denominación.

Mientras que el número de análisis de leche ha ascendido a 1.967, los análisis sensoriales realizados por la Universidad de Navarra han sumado 28.

• El arroz elaborado bajo la Denominación de Origen Delta del Ebro, en la mayoría de los casos, llega a los empresarios hosteleros a través de los canales de distribución mayoristas.

Esta denominación destina la mayor parte de la producción a las zonas de Catalunya, Aragón, Galicia, el País Vasco, y Madrid.

La comercialización de este producto se realiza exclusivamente con arroz de calidad «Extra», caracterizado con una etiqueta de color rojo y la marca Q.

Este producto, que se presenta al mercado en cajas de cartón, bolsas de plástico y sacos con un peso neto de hasta 10 kilos, se cultiva en algunos términos municipales próximos a la desembocadura del río Ebro.

• Los jamones elaborados bajo la Denominación de Origen Jamón de Guijuelo han introducido una novedad importante en su etiqueta.

A partir de la presente añada, los jamones dispondrán de un precinto inviolable de distinto colorido, en función de su calidad.

Mientras que el color amarillo corresponde a las piezas ibéricas normales, el color rojo está destinado a aquéllas consideradas de bellota.

Asimismo, acaban de hacer su aparición en el mercado los jamones correspondientes a la añada de 1991, que han merrecido una excelente calificación.

El marisco gallego, en perfecto estado

El presidente de la Fundación para la Investigación y el Desarrollo de los Recursos Marinos organizó una degustación de mariscos gallegos, en Santiago de Compostela, a la que asistieron el conselleiro de Pesca y Marisqueo de la Xunta de Galicia, Enrique César López Veiga, y el presidente de la Organización de Productores Ostrícolas de Galicia, Claudio Cabaleiro Villanueva.

El objetivo de este encuentro fue demostrar que todas las especies de moluscos y vivalbos de las zonas gallegas, no afectadas por la catástrofe del «Eagean Sea», están en perfecto estado y se pueden comer con plenas garantías sanitarias.

En el transcurso del acto, el conselleiro de Pesca de la Xunta de Galicia, Enrique César López Veiga, afirmó que *«no se deben crear situaciones de alarma injustificadas, que tienen un impacto negativo para los productos gallegos»*.

Asimismo, López Veiga manifestó que *«el mercado gallego posee unas completas redes de control de calidad que garantizan el consumo de los productos del marisqueo gallego»*.

El conselleiro de Pesca acudió al acto de degustación

Tras el discurso, tuvo lugar una degustación de algunas variedades de marisco en sus especialidades más populares.

Así los moluscos se prepararon al vapor y al horno. Las almejas también fueron servidas al natural, cocidas y al estilo gallego. Los berberechos se degustaron al natural.●

Los postres de Nestlé ganan terreno

El lanzamiento de nuevos productos y la favorable evolución de las gamas de productos infantiles, dietéticos, café soluble, quesos, yogures y postres refrigerados, cacao en polvo y alimentos para animales domésticos, han contribuido a aumentar de forma considerable la cifra de negocios de Nestlé, durante el ejercicio de 1992.

La empresa exporta 547 productos distintos a 50 países

De los 165.000 millones de pesetas facturados, 9.000 millones de pesetas corresponden al mercado exterior.

Mientras que la cifra de negocios supone un crecimiento del 4 por ciento en el mercado nacional, las exportaciones han aumentado en torno a un 11 por ciento.

En el mercado nacional cabe diferenciar un primer cuatrimestre con una venta especialmente dinámica para seguir un considerable descenso en la demanda, que todavía no ha finalizado.

Por su parte, Nestlé ha exportado una gama de 547 productos diferentes a un total de 50 países de los cinco continentes.

El buen ritmo de las exportaciones es atribuible al mayor dinamismo de productos, tales como chocolates, salsas de tomate, café soluble, queso fundido y productos ultracongelados, especialmente destinados a los países europeos.

Inversiones

Las inversiones, durante 1992, han ascendido a 11.200 millones de pesetas, que representan un 6,7 por ciento de la cifra de negocio total.

El 71 por ciento de los 9.200 millones de pesetas destinados a los centros fabriles corresponde al reemplazamiento y racionalización de las instalaciones en funcionamiento.

Por su parte, el 29 por ciento restante se ha destinado a la ampliación de la capacidad de producción y a la creación de nuevos productos.●

Nuevo reglamento de Ribera del Duero

El Ministerio de Agricultura de la Denominación de Origen Ribera del Duero, en colaboración con el Consejo Regulador, ha diseñado, recientemente, el nuevo reglamento de la denominación.

El nuevo texto sustituye el anterior reglamento de 1982, con el que se creó la denominación de origen.

«Las modificaciones experimentadas en la política agraria y el crecimiento de la denominación han supuesto unos cambios profundos en las estructuras empresariales del sector vitivinícola, que se recogen en el nuevo reglamento», afirma Ramón Bocos Ruiz, secretario general de la Denominación de Origen Ribera del Duero.

El texto incluye la prohibición de que otros vinos de la zona utilicen nombres, marcas, términos, expresiones y signos que, por su similitud fonética o gráfica con los protegidos, puedan inducir a confusiones.

Asimismo, el reglamento establece un periodo de tres años para dejar de utilizar las prensas de tipo continuo y las máquinas estrujadoras de acción centrífuga de alta velocidad que se están utilizando en la actualidad.

La comercialización de los vinos amparados bajo la Denominación de Origen Ribera del Duero ha ascendio a 11.536.605 millones de botellas, durante el ejercicio de 1992.

El mayor crecimiento corresponde al vino tinto crianza, con 2.030.795 millones de botellas, seguido del vino tinto reserva, con 486.344 millones de botellas, que representan un aumento del 21,5 por ciento y del 12,6 por ciento, respectivamente.

Las ventas de tinto joven han sido de 5.828.600 millones de botellas, que suponen un incremento del 11,25 por ciento. La comercialización de vino rosado ha ascendido un 8,4 por ciento, con 3.111.500 millones de botellas.

Tan sólo el vino tinto gran reserva ha experimentado un ligero descenso en sus ventas del 3,42 por ciento.•

La juventud se decanta por las bebidas de alta graduación

El descenso experimentado en el consumo de vino por parte de la juventud y el aumento en el consumo general de bebidas de alta graduación han sido los principales temas analizados, con motivo de una serie de tertulias organizadas por Bodegas Marqués de Riscal, en las que concurren diversos personajes relacionados entre sí con el vino como común denominador.

Mientras que en la actualidad los jóvenes tan sólo consumen vino en última instancia, durante los años 50 y 60, la oferta de bebidas alcohólicas era muy limitada en variedad y restrictiva en cuanto al bolsillo se refiere, por lo que no quedaba más remedio que recurrir al vino.

Con el tiempo, esta bebida se ha convertido en un factor cultural y como tal su consumo se ha desplazado a un ámbito más elitista.

Ya no se bebe vino como factor euforizante, para ello quedan las bebidas de mayor graduación. En la actualidad el vino va íntimamente ligado a una cultura gastronómica.

No obstante, esta preocupación por el descenso en el consumo de vino entre la juventud es una inquietud con expectativas optimistas.

La creciente demanda por los receptores de los medios de difusión de una mayor información sobre todo lo que rodea al mundo del vino y la política agraria actual, que perjudica considerablemente el sector vitivinícola, fueron otros de los temas tratados en el transcurso del coloquio.

El vino está íntimamente ligado a una cultura gastronómica

Los jóvenes tan sólo beben vino en última instancia

Los excedentes vinícolas fueron también expuestos en la tertulia, tratando de dar posibles soluciones satisfactorias para todos los sectores implicados.

Asimismo, se lanzó la idea de potenciar la cultura del vino. Desde los escritores y periodistas especializados, transmitiendo su saber al público de una forma seria y objetiva a la vez que coloquial, pasando por las propias bodegas, que deberían abrir sus puertas desinteresadamente, y por el Estado y sus instituciones, apoyando una realidad cultural como es el vino, con un arraigo tan ancestral en nuestro país.

José Peñín, consultor de vinos, Custodio Zamarra, sommelier, Javier Oyarbide, restaurador, y Francisco Hurtado, en representación de Bodegas Marqués de Riscal, fueron algunos de los críticos vinícolas asistentes al acto.•

Presentación de Bodegas de Alicante

Las tres bodegas amparadas bajo la Denominación de Origen Alicante, Bocopa, Martín Hernández Menor y Salvador Poveda, se han presentado a los canales de distribución y al sector de hostelería bajo el anagrama de Bodegas de Alicante.

Este pequeño número de bodegas que, sin embargo, abarcan la mayor parte de la producción provincial de vino, han aunado sus esfuerzos, incluso más allá del propio ámbito de sus marcas intentando transmitir en sus vino su propio estilo.

La uva *Monastrell*, que define mejor que ninguna variedad la personalidad histórica de los vinos alicantinos, ha sido la elegida para la elaboración de estos caldos, que poco tienen que ver con el recuerdo que aún perdura del recio vino mediterráneo.

La Monastrell define la personalidad de estos vinos

Unas modernas técnicas y una buena materia prima han sido utilizadas en la producción de estos vinos blancos, rosados y tintos jóvenes, ligeros, con toda la frutosidad que las variedades otorgan.

Asimismo, los vinos tintos de crianza poseen una gran estructura y un perfecto ensamblaje con la madera, al igual los clásicos fondillones tan ligados a la historia vinícola alicantina.

Mientras que Bocopa acapara el 80 por ciento del total de la producción de los vinos de Alicante, Martín Hernández Menor, con un volumen de negocios que alcanza los 6 millones de litros, destina el 70 por ciento de la producción al mercado exterior y el 30 por ciento restante al interior.

Por su parte, Salvador Poveda y sus bodegas cooperativas aseguran una producción de 35.000 hectólitros de vino de alta calidad.•

De copas...

• Bodegas de Abalos, ubicada en la localidad riojana de Ollauri, prevé comercializar el 25 por ciento de la producción total, obtenida durante el ejercicio de 1993, en los mercados exteriores.

La comercialización de la bodega riojana, durante el pasado año, ha alcanzado las 144.000 botellas, destinadas en su totalidad al sector de la hostelería y restauración.

Por otro lado, la producción ha ascendido a 190.000 litros, de los cuales 32.000 litros correspondieron al vino «Gran Reserva 1982».

El vino «Crianza 1987» representa los 158.000 litros restantes, de los cuales un 10 por ciento correspondieron al vino blanco.

Bodegas de Abalos prevé realizar una inversión de 500 millones de pesetas para 1993, destinados principalmente a la compra de activos fijos, tales como maquinarias y barricas.

• Juan Mari Arzak acaba de recibir en San Sebastián la carta de intenciones previa a su investidura como Cofrade de Honor de la Cofradía del Vino de Oporto, que tendrá lugar la primavera próxima, en un acto que contó con la asistencia de una nutrida representación de las Cofradías gastronómicas del norte de España y del sur de Francia y del presidente del Instituto de Vino de Oporto, Bianchi de Anguiar.

Tan alta distinción, que ha venido a reconocer la devoción de Arzak hacia los prestigiosos vinos portugueses, incorpora al popular cocinero vasco a la élite de personajes españoles pertenecientes a la citada Cofradía, entre los que se encuentra su Majestad el Rey de España, el Príncipe Felipe de Borbón y el presidente de la Generalitat de Catalunya, Jordi Pujol.

Para conmemorar este acontecimiento, representantes de la Cofradía del Vino de Oporto hicieron entrega a Arzak de una botella de Oporto, correspondiente al año de nacimiento del homenajeado.

En el transcurso del acto se degustaron vinos de Oporto de la más alta categoría. El contenido de estas botellas fue trasvasado a artísticos decantadores de cristal.

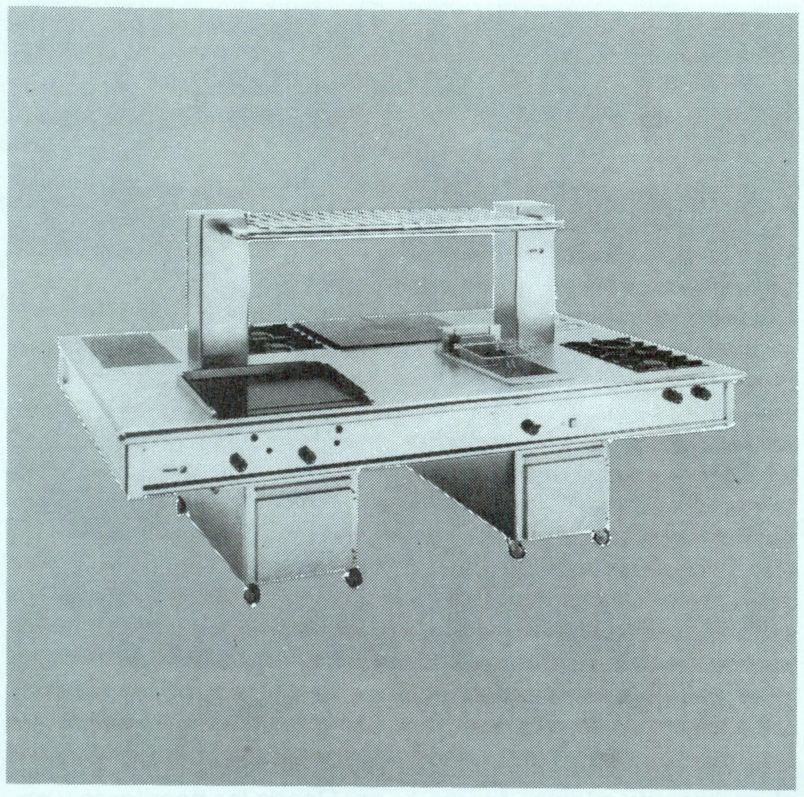
Nuevo certificado de calidad para Fagor

La empresa Fagor Arrasate y las plantas dedicadas a la fabricación de calentadores, menaje y muebles de cocina de Fagor Electrodomésticos, filiales de la cooperativa vasca Mondragón han obtenido la acreditación de calidad otorgada por la Asociación Española de Normalización (AENOR).

La acreditación ha sido otorgada por AENOR

Fagor Electrodomésticos, especializada en la fabricación de frigoríficos, lavavajillas, hornos, calentadores de gas y termos eléctricos, comercializa las marcas Fagor, Edesa, Aspes y White Westhinghouse.

La empresa Fagor Industrial, dedicada a la fabricación de maquinaria para hostelería y restauración, recibió el pasado mes de junio este certificado de calidad de empresa.



Fagor Industrial fabrica maquinaria para hostelería

tificado de calidad de empresa.

Se trata de la única sociedad del sector de restauración facultada para utilizar este distintivo como promoción de sus productos.

Asimismo, Fagor Electrodomésticos y la compañía francesa Thomson Electroménager acordaron el pasado año con la firma británica General Domestic Appliances (GDA) la creación del tercer grupo europeo de electrodomésticos.•

Innovaciones para los productos pesqueros

El Centro de Empresas e Innovación de Vizcaya, institución dependiente de la Diputación Foral de esta provincia, ha premiado a la empresa Frío Bilbao, compañía dedicada a la venta al por mayor de pescados y congelados, con el primer premio por sus proyectos innovadores para el sector.

El proyecto de Frío Bilbao, denominado Inyección de Atmósfera Modificada (MAP), estudia el desarrollo y comercialización de nuevas formas de conservación para los productos pesqueros, así como la mejora de envases y forma de presentación.

El nuevo método de conservación, que permite un mejor almacenamiento y distribución, contribuye al mantenimiento de las características organolépticas y sanitarias de los pescados y mariscos frescos, facilitando una distribución de mayor alcance con la consiguiente ampliación del mercado.

Este proyecto reúne importantes características de innovación en la conservación, envasado y distribución de los productos de pesca.

Frío Bilbao, premiada por sus nuevas formas de conservación

El pescado y los mariscos se encuentran entre los alimentos con una vida más corta. Hasta el momento, los procedimientos utilizados para aumentar la vida media de estos productos han tenido resultados limitados.

La refrigeración, la cocción, los aditivos y la congelación, entre otros, tan sólo consiguen retardar escasamente la caducidad de estos productos, alterando en la mayoría de los casos sus características de olor, sabor y color.•

Hielo transparente y consistente

La empresa Importadora Técnica de Alimentación y Bares, S.A. (Italbar) ofrece sus fabricadores de hielo, serie CB.

Estos aparatos hielo están construidos en acero inoxidable 18/8 satinado dispuestos en una sola pieza monobloc, con aislamiento en poliuretano inyectado.

La puerta de acceso es de material altamente aislante y va montada sobre guías de fácil deslizamiento.

El hielo se produce por aspersión del agua en circuito cerrado, sobre un evaporador formado por cavidades refrigeradas por tubos de cobre, en donde toma la forma final del cubito.

La máquina lleva unos inyectores-difusores del agua fabricados en metal, que a diferencia de los de plástico, impiden que la magnetización producida por el frotamiento del paso del agua a gran velocidad enviada por la bomba, deposite la cal. Con ello se evitan los embozamientos y obturaciones de los mismos.

Los fabricadores de cubitos de Italbar van dotados de patas regulables en altura de 10 centímetros. Además, y por si la máquina va colocada en sitios difíciles también lleva topes a modo de patas que la aislan simplemente del suelo.

Todos los modelos fabrican un cubito tipo macizo de gran consistencia y transparencia. Todos los modelos ofrecidos por la Importadora Técnica de Alimentación y Bares, S.A. también pueden suministrarse con refrigeración mediante condensador de aire o de agua.

Dos alternativas, hielo macizo o hueco

La empresa Iberna S.P.A. presenta el fabricador de hielo, modelo IWX 040 C, que está construido totalmente en acero inoxidable 18/10.

La máquina tiene una producción de 40 kilogramos de cubitos por día y una reserva máxima para 20 kilogramos de hielo.

Los fabricadores de Iberna tienen una ventaja ya que, opcionalmente, pueden ser de hielo hueco o bien de hielo macizo, a gusto de cada cliente.

La condensación del aparato puede ser por aire o por agua. El fabricador lleva un aislamiento en polieuterano expandido inyectado en la misma fábrica Iberna.

Otra característica del aparato es que todas las partes están en contacto con el agua, por lo que cumplen con las normas sanitarias exigidas por la Administración.

Si el cliente lo necesita, el fabricador puede ir empotrado en un mueble, según convenga en la decoración del ambiente y para mayor comodidad. Opcionalmente, si el cliente lo desea, Iberna ofrece fabricadores de hielo en escamas.

Por otro lado, la empresa también dispone de fabricadores de menor capacidad para establecimientos más pequeños.

Acero para conservar el frío

La empresa de Lugo, Lufri, S.A., que fabrica aparatos frigoríficos para hostelería y centros de alimentación, ofrece un armario frigorífico, ideal para conservar carnes, pescados, verduras, frutas y hasta botellas si es necesario.

El armario está construido en su exterior, excepto el respaldo, techo y fondo, en acero inoxidable. La parte interior está fabricada en aluminio, mientras que el fondo es de acero inoxidable.

Los estantes interiores están hechos de varilla de acero galvanizado y son regulables. El armario frigorífico lleva compresor hermético y condensador de cobre.

El aparato también dispone de un evaporador de tubo y aleta vertical y horizontal. La temperatura está controlada por medio de un control termostático.

Para hacer la función de desescarchar, el armario frigorífico lleva incorporado un reloj. Además el armario dispone de un cajón de desgüe.

Opcionalmente, el armario puede llevar una, tres, o cinco puertas.

Plancha rápida, una nueva forma de cocinar

Fabricantes nacionales como Sun-Ice han lanzado al mercado gamas tan completas como la FOC, donde se combinan cocinas de fuegos abiertos, hornos y planchas, como la plancha rápida de la Línea Modular serie 900.

Los cuatro modelos que componen la gama permiten que el cliente pueda escoger aquél que más se ajuste a sus necesidades. Los dos últimos modelos de planchas llevan incorporado horno normal y eléctrico, respectivamente.

Denominador común en los modelos es la aplicación del acero inoxidable en todos los revestimientos exteriores. Cuentan, asimismo, con una plancha de cromo duro que, serán sencillas o dobles con dos planchas.

Los quemadores que se instalan son de diseño tubular en acero inoxidable. Cuentan con una válvula de seguridad, piloto y pulsador electrónico para cada quemador.

Destacable es el peto perimetral en toda la plancha y el canal recogegrasas situado en la parte frontal. A través de dos orificios los residuos y grasas se van depositando en el interior del cajón recogegrasas, que cuentan con una gran capacidad de almacenaje. Fácilmente extraible, no presenta ningún incoveniente para su limpieza.

Los armarios que alojan las planchas cuentan con patas regulables de aleación anticorrosiva para facilitar la limpieza y nivelación.

Las Transmisiones Patrimoniales y el IVA, excluyentes

El Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana ha estimado en una reciente sentencia que el traspaso de un negocio incluidas sus instalaciones no exige el pago del Impuesto de Transmisiones.

Aunque sean excluyentes, no toda operación debe sujetarse a estos impuestos

A tenor de la resultante final del fallo, la cuestión radica en saber cuándo una transmisión se encuentra sujeta al IVA y bajo qué circunstancias se somete a Transmisiones, pues ambos conceptos son excluyentes.

Si bien ambos impuestos son incompatibles, no todas las operaciones deben estar sujetas a uno u otro impuesto.

El fallo del tribunal dicta que está sujeto a IVA cuando se produce un traspaso y se establece otro negocio, puesto que se continúa con la misma actividad.

En lo que concierne al Impuesto sobre Transmisiones lo fundamental consiste en establecer si la transmisión de todo el patrimonio empresarial, realizada por un empresario, es una transmisión realizada en el ejercicio de su actividad empresarial o por el contrario no lo es.

El Impuesto de Transmisiones no será aplicable en los traspasos de locales donde se entreguen existencias o instalaciones para continuar el negocio.

Según advierte el texto refundido del impuesto, quedan sujetas a este concepto *«las entregas o arrendamientos de bienes inmuebles cuando disfruten de exención en el IVA, al igual que las entregas de aquellos inmuebles que estén incluidos en la transmisión de la totalidad de un patrimonio empresarial»*.●

Exigencias para las tasaciones de Hacienda

Las tasaciones realizadas por arquitectos para Hacienda en los casos de bienes heredados por un contribuyente exigen una certificación del jefe de la sección de Sucesiones, pero también, una valoración fundamentada. A esta conclusión ha llegado el Tribunal Supremo en una reciente sentencia.

Este fallo expone en sus fundamentos de derecho una amplia documentación acerca de las condiciones de valoración administrativa en materia tributaria. ●

Ley orgánica de traspaso de competencias

El Boletín Oficial del Estado (BOE) en su edición del 24 de diciembre último publicaba la Ley Orgánica de Traspaso de Competencias a las Comunidades Autónomas adscritas al artículo 143 de la Constitución, también conocidas como autonomías de *«vía lenta»*.

La publicación de la Ley y el acuerdo entre los partidos popular y socialista para que la reforma de los Estatutos de Autonomía pudieran ser reformadas con anterioridad al 15 de abril ha sido prácticamente cuestión de días en la búsqueda de acelerar el proceso de asunción de las nuevas facultades.

El artículo 7 de esta Norma se refiere al traspaso de las competencias sobre casinos, juegos y apuestas, excepto las que hacen referencia a las Apuestas Mutuo Deportivo Benéficas.

Como los lectores de «ER» conocen el redactado de este artículo fue objeto de una amplia polémica en las recientes cumbres de la Conferencia Sectorial del Juego (CSJ). La opción defendida por Cruz era rebatida por sus homólogos en este mismo órgano.

Concretamente el redactado final de este artículo queda redactado como sigue:

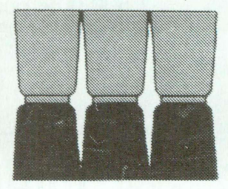
1. El ejercicio de las competencias se realizará conforme a las disposiciones del Estado que lo establecen según los artículos 13, 14 y 29 apartado 1 del artículo 149 de la Constitución.

2. El Estado se reserva la competencia sobre la Lotería Nacional y sobre los juegos de ámbito estatal.

3. La autorización de casinos y la homologación de máquinas recreativas se ajustarán a los principios de ordenación que en ejercicio de sus competencias estipule el artículo 149.1.13 que establezca el Estado.

La elaboración y aprobación de estos principios y criterios de funcionamiento relacionados con las actuaciones que tengan incidencia en todo el territorio se llevará a cabo con la participación de las Comunidades Autónomas en la correspondiente Conferencia Sectorial.●

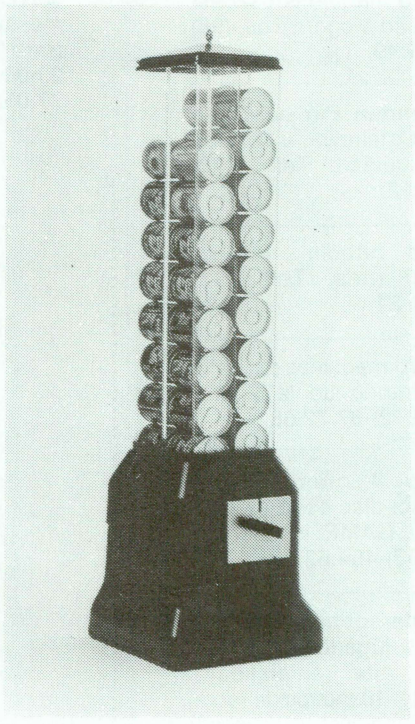
EXPEMOCAR,S.L.



Llevamos 22 años sirviendo a nuestros clientes.
Solicitenos la información que desee.

— Máquinas expendedoras de bolas de regalo y latas de frutos secos.

— Más de 2.000 artículos para introducir en bola.



EXPEMOCAR,S.L.

Nereo II — 29004 Málaga
Tel. (95) 224 39 05
Fax: (95) 224 39 04

Bolsa de trabajo

Ofertas

Señor de 37 años, con motocicleta y automóvil, se ofrece para trabajar en el sector recreativo y hostelero. Conocimientos de francés e inglés. Telf. (93) 454.52.32.

Se ofrece pastelero oficial de 1.ª, con amplio conocimiento en el oficio, pastelería de alta calidad. 25 años de experiencia. Para hoteles zona Barcelona ciudad. Telf. (93) 350.11.85.

Chica de 17 años se ofrece como auxiliar administrativa, recepcionista o similares. Zona Barcelona. Estudios: EGB, BUP, curso de mecanografía y curso de ofimática. Catalán hablado y escrito. Buen nivel de inglés. Con experiencia. Llamar al Telf. (93) 350.11.85 y preguntar por Patricia.

Demandas

Bodega de Rioja con excelentes vinos y gran relación calidad-precio, desea distribuidores para toda España, debiendo aportar buenas referencias. Telf. (941) 22.54.05.

Compra/ Venta

Vendo máquinas de tabaco y refrescos a los mejores precios del mercado, nuevas y de ocasión. También compro máquinas usadas. Sr. David Mogort. Telf. (96) 281.01.49.

Se venden Pin balls con guía Catalunya a 30.000 ptas. unidad. Telf. (972) 77.05.12.

Vendo futbolín. Precio: 15.000 ptas. Telf. (91) 616.71.21.

Compro máquinas pin-balls en territorio de la C.N.J. Telf. (942) 67.72.58.

Vendo 4 gramolas de compact-disc de la empresa ITAL-GAME, instaladas. Telf. (93) 454.52.32.

Pista de coches. Seis carriles o jugadores, marca Dislot. Alta rentabilidad, parlante. 18 metros de recorrido, buen estado, muchos repuestos y coches. Vendemos en 750.000 ptas. (No incluye instalación ni transporte). Sr. Luis. Telf. (96) 539.09.11.

Empresa de máquinas recreativas de tipo «A», compraría o alquilaría placas de video nuevas y usadas. Telf. (977) 33.00.77.

Compramos pistas de uralita para futbolines. Muy bien pagadas. Telf. (977) 70.54.60.

Compraría pin-ball «250 c.c.» de INDER, preferentemente en la provincia de Zaragoza. Telf. (976) 88.19.99

Compras

Compro aparatos infantiles de segunda mano. Llamar al Sr. Blas. Telf. (953) 75.63.18.

Locales

Alquilo dos salones recreativos. Zona Sur de Madrid. 75.000 ptas. al mes. Totalmente instalados y funcionando, con máquinas nuevas. Venta: 5.000.000 de pesetas y sin máquinas 1.500.000 por local. Telf. (91) 647.04.08.

Ofertas

Se vende barra de bar de acero inoxidable de 12 metros de largo. Precio 200.000 pesetas. Telf. (972) 77.05.12.

Se vende mobiliario completo para restaurante o self service. Cocina, lavandería, mesas, sillas, decoración para 600 m2, precio 2.500.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

Placas: Sunset Raiders Original 65, Aereo Fighter Original 45, Simpson 50, Blood Bros Original 40, Capitan Comando 35, Buble Buble Original 25, W F II 25, Dina Blaster 20, Gals Panic 25, Crude Buster 25, Futbol Champ Original 50, Comando Original 12. Telf. (96) 583.36.77.

Vendo máquinas de golf seminuevas. Telf. (93) 490.37.79.

Vendo placas: Jumping 25, Thunder Zone 45, Archi Rivals 25, Tortugas 25, Block Block 30, New Zecano Story 25, Tokf 30, Klax 25. Sr. Antonio. Telf. (96) 556.51.35.

Máquinas «Cuatro en Raya», precio: 100.000 ptas. IVA incluido. Leotronic, S.A. Telf. (987) 26.10.10

Se venden dos máquinas minigolf seminuevas en perfecto estado a 300.000 ptas. unidad. Telf. (972) 77.05.12.

Billares americanos de ocasión, 70.000 ptas. Totalmente restaurados. Medidas: 1'84 x 1'06 cm. Interesados llamar Sr. Vidal. Telf. (977) 33.00.77

Consolas: M6 16 Bit adaptada a máquina tipo «A». Buenos gráficos. Cambio de juego de cuatro a ocho mil ptas. Amortización rápida. Precio mínimo. Mantenimiento bajo. Rentabilidad asegurada. Información Telf. (96) 583.36.77 y 677.27.11.

Placas: Street Fighter II 45, Street Fighter II 35, Willow 65, Capitan America 70, Demons World, Rainbow Island 25, Final Fight 30, Knight Round 30, Dark Seal 30, Cobra Comando, 30, Snow Bros 25. Telf. (96) 583.36.77.

Vendo billar americano en perfecto estado. Barato. Ver en salón Recreativo de la C/ A. Martí Julià, 25-27, de Hospitalet de Llobregat (Barcelona). Todos los días de 11 a 21 h.

Vendo taxímetros de billar y ping-pong en perfecto estado, seminuevos y baratos. De 10 a 13 h. Telf. (93) 449.98.72

Ocasión: vendo bolera ALF. Telf. (974) 39.00.78

Se venden dianas sin criquet a 75.000 ptas. unidad. Telf. (972) 77.05.12.

Se venden 10 máquinas modelo Tutankamon para lectura de manos. 4 idiomas, números de la primitiva, salud, amor, trabajo. Autonomía para 3.000 hojas. Precio 220.000 ptas. unidad. Telf. (972) 77.05.12.

Se vende lote de 10 billares ingleses, bola pequeña número 6, usados a 60.000 ptas. Telf. (972) 77.05.12.

Oportunidad

Amplificador con dos micrófonos y tres cintas de video VHS. Total: 21 canciones. Nuevo, con garantía, sin estrenar. Todo completo por sólo 22.600 ptas. Telf. (972) 67.13.61

Vendo Renault 9 TSE. Matrícula: B-3502-FF. A toda prueba. Elevalunas eléctrico, cierre centralizado, quinta marcha. Con radiocassette y barra anti-robo. Precio: 225.000. Telf. (93) 354.61.68.

Varios

Comisión Nacional del Juego: tramitamos todo tipo de documentos ante este Organismo. Solicitud de empresa operadora, fabricantes, homologación de máquinas, empresarios de salones recreativos, recursos, etc... Telf. (91) 473.24.45.

Particular compra un grabador de memorias. Telf. (911) 25.01.16.

Compraría explotación de máquinas recreativas de cualquier tipo, «A», «B» o deportivas, instaladas en la provincia de Tarragona. Preguntar por el Sr. Xavier. Telf. (977) 33.00.77.

¿Una Sociedad Limitada por 120.000 ptas.? Llámenos por telefax 0744-268-770660, y le informaremos gratuitamente. Components & Services Intl. Ltd. Rayleigh, Essex, SS6 / SH, U.K.

Se vende empresa operadora con 60 máquinas instaladas, tipo A y B, en Almería. Telf. (951) 45.47.67.

Compro un grabador de memorias que funcione y que esté en buen estado. Telf. (91) 25.01.16.

Compro explotación de máquinas tipo A ó B en provincia de Ciudad Real. Sr. Santiago. Telf. (926) 63.36.52.

Se vende material para parques de atracciones. Pistas de autos de choque, tren, barcas, payasos, motos, remolques grúas, etc. Telf. (972) 77.05.12.

Compramos explotación de máquinas recreativas instaladas en Barcelona y zona de influencia. Preguntar por Sr. Muyo al Telf. (93) 321.54.94.

Para publicar su anuncio:

Por teléfono:	(93) 318 58 15
Por fax:	(93) 302 29 54
Por correo:	ER/HOSTELERIA
(utilice n/orden de inserción)	Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º 08002 BARCELONA

ORDEN DE INSERCION GRATUITA

NOMBRE .....

DIRECCION .....

LOCALIDAD .....

TEL ( ) .....

FAX ( ) .....

N.I.F. .....

Profesión .....

Sector .....

TEXTO (máximo 30 palabras)

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

REMITIR A: **ER/HOSTELERIA.** Plaza Duque de Medinacelli, 5, 1.º — 08002 Barcelona

La multinacional Coca Cola supera sus ventas

La multinacional de bebidas refrescantes Coca Cola ha conseguido, por primera vez en su historia, un volumen de ventas que supera los 10 billones de cajas.

Las ventas de la empresa norteamericana en los países de la Comunidad Europea se han incrementado en torno a un 16 por ciento, durante el ejercicio de 1992.

El mayor aumento ha correspondido a Francia, Benelux y Dinamarca, seguidos de Gran Bretaña, con un 11 y un 10 por ciento, respectivamente.

Por su parte, España, quinto mercado internacional para la multinacional, y Alemania han incrementado sus adquisiciones en torno a un 3 por ciento.

En España, las adquisiciones han aumentado un 3%

Las ventas en los países del Este de Europa y Africa, que han alcanzado los 270 millones de cajas, han experimentado un crecimiento del 31 por ciento, respecto a los resultados del ejercicio anterior.

En América Latina, donde la comercialización de Coca Cola ha aumentado un 24 por ciento, el mayor incremento ha correspondido a Chile, con un 20 por ciento, seguido de Argentina, con un 19 por ciento, y México, con un 6 por ciento.

Por el contrario, en Brasil la comercialización ha experimentado un descenso del 18 por ciento.

En Asia, mientras que Malasia ha aumentado sus adquisiciones un 32 por ciento, Filipinas ha descendido su demanda un 7 por ciento.●

Nutrexpa ayuda al Tercer Mundo

El grupo español Nutrexpa, especializado en el sector de la alimentación, ha firmado un acuerdo de colaboración con Unicef, con la finalidad de ayudar a los países necesitados del Tercer Mundo.

Los envases de los productos comercializados por Nutrexpa, tales como *La Piara*, *Ordesa* y *Cola Cao, llevarán un anagrama de Unicef y el lema de la campaña 'Ayuda a la infancia de los países en vías de desarrollo'*.

Asimismo, la compañía española constituyó el pasado año una sociedad mixta en China, Tianjín Nutrexpa Food, para producir Cola Cao, uno de los productos estrella que ha causado más sensación en los países asiáticos.●

La empresa ha firmado un acuerdo con Unicef

EL SECTOR EN FERIAS

- 16-17 febrero: AOU SHOW, en Tokio (Japón).
- 23-25 febrero: Blackpool Amusements Exhibition, en Blackpool (Gran Bretaña).
- 25-28 febrero: HUMIA SHOW, en Debrecen (Hungría).
- 9-10 marzo: Amus Expo'93, en Dublín (Irlanda).
- 11-13 marzo: American Coin Machine Exposition, en Las Vegas, Nevada (EE.UU.)
- 11-13 marzo: International Amusement Leisure and Theme Park Expo, en Surrey (Gran Bretaña).
- 11-14 marzo: ENADA PRIMAVERA, en Rimini (Italia).
- 11-14 marzo: Eurovending'93, en Sevilla.
- 16-18 marzo: IGBE Europa'93, en Mónaco.
- 21-23 abril: ABP. Group Exhibition, en Varsovia (Polonia).
- 12-14 mayo: International Amusement and Leisure Show, en Praga (Checoslovaquia)
- 26-29 mayo: WINE JAPAN, en Tokio.
- 28-29 julio: Exposición Latinoamericana del automático y aparatos musicales, en Ciudad México (México).
- 18-21 agosto: Exposición y Congreso AMOAQ, en Brisbane (Australia).
- 20-22 septiembre: Congreso y Exposición de la Industria del Juego, en New York (EE.UU.).
- 22-24 septiembre: AMUSEXPO, en París (Francia).
- 28-30 septiembre: Exposición del Recreativo en el Este de Europa (EELEX), en San Petersburgo (Rusia).
- 6- 8 octubre: FER, en Madrid.
- 21-23 octubre: AMOA, en Chicago, Illinois (EE.UU.).
- 27-28 octubre: AL PREVIEW, en Londres (Gran Bretaña).
- 3- 5 noviembre: Eastern European Leisure Expo, en San Petersburgo. (CEI).

Vega Sicilia se introduce en Hungría

La firma Bodegas Vega Sicilia negocia con el Gobierno de Hungría la adquisición de unas bodegas en la zona de Tokay, especializadas en la elaboración de un vino similar al de Jerez.

Asimismo, Bodegas Vega Sicilia, propiedad de la familia Alvarez Mézquiriz, estudia la compra de importantes viñedos en este país.

La empresa riojana, que comercializa marcas de vino como *Vega Sicilia* y *Valbuena*, firmó recientemente un acuerdo con la sociedad Global de Inversiones para la adquisición de Bodegas Liceo.

En la actualidad, muchas son las empresas españolas que han puesto sus ojos en los mercados de Europa del Este, con la finalidad de ampliar y proyectarse hacia nuevos mercados.●

La firma riojana quiere elaborar un vino similar al de Jerez

¿Directiva viable?

La primera reunión que la asociación Euromat ha celebrado en el presente año 1993 acordó mantener los contactos con representantes comunitarios por si fuera todavía viable la aprobación de una directiva reguladora del sector del juego en Europa.

Esta postura se producía a raíz de la filtración de una información procedente de la Comisión Europea que dejaba abierta las puertas a la posibilidad de aprobar una directiva específica.

La Comisión Europea decidió a comienzos del año pasado la no inclusión del Juego en el marco de una directiva. ●

UPAME
INDUSTRIAL, S.L.
c/. Valles 17
Tel. (93) 345 80 31
Fax: (93) 274 19 56
08030 BARCELONA

FABRICACION DE ACCESORIOS METALICOS PARA FUTBOLIN, HERRAJES, BARRAS cromo duro, COJINETES ARANDELAS de acero y de NYLON, TOPES de PORTERO, TOPES de GOMA, etc.
TODA CLASE DE PIEZAS ESPECIALES POR ENCARGO
Dir. Técnico E. Martínez Pujadas

DATAMAT, S. A.
IMPORT - EXPORT
ULTIMAS NOVEDADES EN PLACAS DE VIDEO-JUEGOS

DISPONEMOS DE MAS DE 50 JUEGOS DIFERENTES

CONSULTENOS SIN COMPROMISO

Licenciado Poza, 73 - 48013 BILBAO ☎ (94) 442 53 14
Télex 34224 DAMT-E - Fax (94) 442 53 18

Transcurre el primer mes de enero con parecidos síntomas a los que caracterizaron el final del ejercicio de 1992. GOLDEN CARD mantiene el liderazgo de honor seguida a corta distancia de NEVADA y ya, más alejada, de BABY FORMULA. El ascenso de PYRAMIDE es la nota sobresaliente, pues su regularidad en siete Comunidades ya le ha colocado en el sexto puesto a nivel nacional. SONIC JOKER y DADO DE ORO revelan enorme fortaleza, especialmente el primero gracias a su segundo lugar en el ranking recaudador de la Comunidad de Madrid. El resto del arco mantiene la misma tónica de unos albores de año, que las empresas operadoras quieren aprovechar para ajustarse definitivamente a las nuevas orientaciones fiscales.

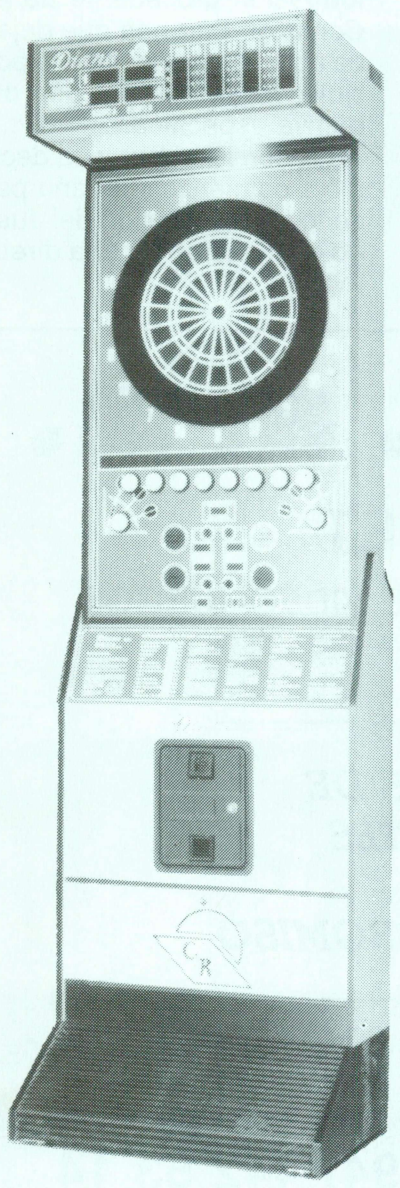
Si el apartado de las «B» no vislumbra alternativas notables, mucho menos las máquinas de *«pin-ball»*, que continúan absolutamente subordinadas al fuerte empujón que en los últimos meses despiertan las placas de videojuego presentes en el mercado. Esta situación obliga a no promover más novedades de anteriores ediciones, excepción hecha de FAMILY ADAMS, que se ha convertido en la máquina animadora del ranking, en estos momentos situada en el sexto puesto. El progresivo ascenso de METAL MAN no basta para que su nombre todavía no figure entre las seis máquinas más recauidadoras en este segmento.

Ranking Nacional de Máquinas B

1. «Golden Card»..... SEGA-SONIC
2. «Nevada» ..... UNIDESA
3. «Baby Fórmula»..... FRANCO
4. «Sonic Joker»..... SEGA-SONIC
5. «Dado de Oro»..... FRANCO
6. «Pyramide»..... SEGA-SONIC

Ranking Nacional de Pin-Balls

1. «Terminator»..... UNIDESA
2. «250 C.C.»..... INDER
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Get Away»..... UNIDESA
5. «Corsario» ..... INDER
6. «Family Adams»..... BALLY



G.R., S.A.
M. de JUEGOS Y RECREO
GR

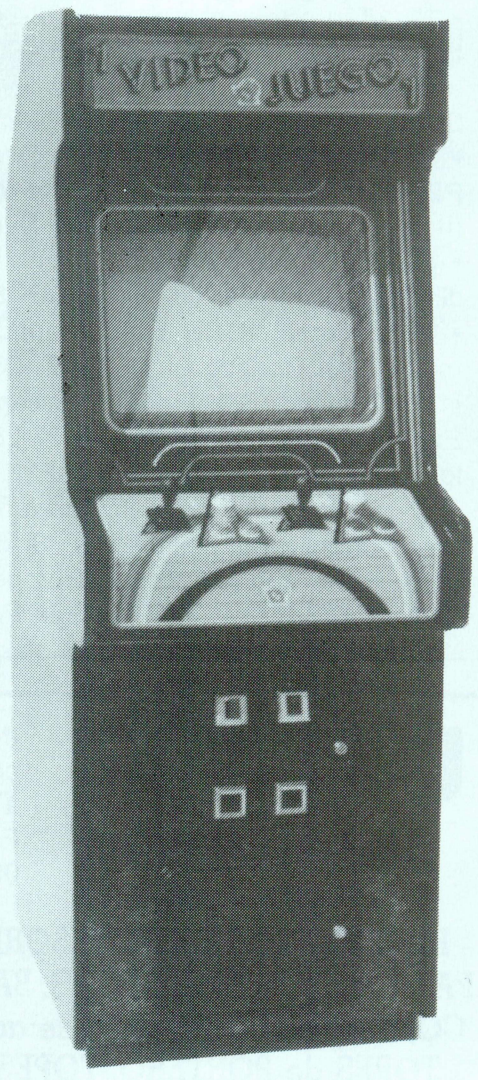
Garantía de Rentabilidad

VARIOS MODELOS A ELEGIR
COCHE, DEPORTES, MESA, MOTO, DISPAROS, HABILIDAD, DIANA

- Dos selectores mecánicos de 25 y 100 ptas. o uno electrónico para todo tipo de monedas.
- Conector universal para acoplar cualquier tipo de placa.

Precios especiales para comerciales

INFORMESE: Tels.: (91) 742 38 64 - 320 44 87 - 320 56 21. FAX (91) 742 38 64
COMERCIAL: c./ Circe, 32. Tels.: (91) 742 38 64 - 320 56 21. 28022 Madrid
FABRICA: Avda. de Castilla, 32. Pol. Ind. El Jardín, Nave 45 Tel. (91) 676 61 92. TORREJON DE ARDOZ (Madrid)



Diana GR

Video Juego 2

NUEVO RECORD !

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR. PP.

CIRSA **UNIDESA®**

UNIVERSAL DE DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.

Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

Andalucía

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Dado de Oro».....FRANCO
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: El segundo puesto de NEVADA y el ascenso de DADO DE ORO, significativas novedades.

Aragón

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Mini Fruits».....UNIDESA
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Nuevamente es NEVADA quien se lleva el mayor nivel recaudatorio.

Asturias

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Pyramide».....SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «*Casino Royal*».....UNIDESA

Máquina en alza: PYRAMIDE
Comentario: Este modelo SONIC se configura como estrella de la quincena en el Principado.

Baleares

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
4. «Safarím».....INDER
5. «Casino Royal».....UNIDESA

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Cumplimenta el primer puesto el modelo NEVADA. Recaudaciones estabilizadas.

Canarias

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Casino Royal».....UNIDESA
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Joker Chip».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Posiciones invariables en el archipiélago.

Cantabria

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Pyramide».....SEGA-SONIC
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Baby Fórmula».....FRANCO

Máquina en alza: PYRAMIDE
Comentario: Prosigue la escalada de PYRAMIDE, también en Cantabria.

Castilla-La Mancha

1. «Baby Fórmula».....FRANCO
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: PYRAMIDE y NEVADA
Comentario: Ascenso de NEVADA Y PYRAMIDE en plena «cuesta de enero».

Castilla-León

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Progresión de DADO DE ORO, ya en tercer lugar.

Catalunya

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Las dos primeras posiciones continúan sin variación. Fuerte ascenso de DADO DE ORO.

Euzkadi

1. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Probablemente la última quincena de transición. UNIDESA echa el resto.

Extremadura

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Dado de Oro».....FRANCO
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Joker Chip».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Lo más significativo se asocia a DADO DE ORO, ya en el tercer puesto.

Galicia

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Joker Chip».....SEGA-SONIC
3. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
4. «Baby Fórmula».....FRANCO
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: GOLDEN CARD
Comentario: Quincena sin aportaciones sustantivas en esta Comunidad. GOLDEN, firme líder.

La Rioja

1. «Casino Royal».....UNIDESA
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Golden Card».....SEGA-SONIC
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: PYRAMIDE
Comentario: Este modelo de SEGA, única novedad de la presente quincena.

Madrid

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Dado de Oro».....FRANCO
3. «Nevada».....UNIDESA
4. «Pyramide».....SEGA-SONIC
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Fuerte empujón de DADO DE ORO en esta Comunidad, mientras PYRAMIDE continúa su progresión.

Murcia

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Safarím».....INDER
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Quincena parca en novedades. El éxito de NEVADA, nota sobresaliente.

Navarra

1. «Golden Card».....SEGA-SONIC
2. «Nevada».....UNIDESA
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC
5. «Dado de Oro».....FRANCO

Máquina en alza: DADO DE ORO
Comentario: Sobresaliente incorporación de DADO DE ORO entre los cinco primeros lugares.

Comunidad Valenciana

1. «Nevada».....UNIDESA
2. «Golden Card».....SEGA-SONIC
3. «Baby Fórmula».....FRANCO
4. «Safarím».....INDER
5. «Sonic Joker».....SEGA-SONIC

Máquina en alza: NEVADA
Comentario: Sin cambios en la región levantina. NEVADA fortalece su primer lugar.

El «ranking» de máquinas «B» se realiza a través de un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras de cada una de las provincias. Posteriormente el resultado obtenido se expone en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía.•

Andalucía

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Mundial 90» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: Prosigue el ascenso de FAMILY ADAMS, que ya ocupa el tercer puesto.

Aragón

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Metal Man» ..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: La dinámica INDER-UNIDESA prosigue en esta región con METAL MAN en clara progresión.

Asturias

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Atleta» ..... INDER
5. «Family Adams» ..... BALLY

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: Posiciones estabilizadas en el Principado. La novedad se corresponde con FAMILY ADAMS.

Baleares

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «250 C.C.» ..... INDER
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «Get Away» ..... UNIDESA
5. «Fun House» ..... UNIDESA

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: El ascenso corresponde a FAMILY ADAMS.

Canarias

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Fun House» ..... UNIDESA
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: ATLETA
Comentario: La progresión de ATLETA, nota sobresaliente, en un ranking marcado por el dominio UNIDESA.

Cantabria

1. «Get Away» ..... UNIDESA
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Fun House» ..... UNIDESA

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: La excepción del mes responde a esta saga familiar.

Castilla-La Mancha

1. «Atleta» ..... INDER
2. «Terminator» ..... UNIDESA
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Get Away» ..... UNIDESA
5. «Metal Man» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Incorporada METAL MAN, la clasificación no observa novedad alguna.

Castilla-León

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Corsario» ..... INDER
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Get Away» ..... UNIDESA
5. «Atleta» ..... INDER

Máquina en alza: CORSARIO
Comentario: Confirma su ascenso el «pin-ball» de INDER, CORSARIO.

Catalunya

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Family Adams» ..... BALLY
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Corsario» ..... INDER

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: Estabilizado el ascenso de FAMILY ADAMS, es firme «outsider» para los primeros lugares del «ranking» catalán.

Euzkadi

1. «250 C.C.» ..... INDER
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Terminator» ..... UNIDESA
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Clown» ..... INDER

Máquina en alza: ATLETA
Comentario: Enero ha sido un mes de relativa transición. Sin cambios significativos.

Extremadura

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «250 C.C.» ..... INDER
3. «Fun House» ..... UNIDESA
4. «Family Adams» ..... UNIDESA
5. «Corsario» ..... INDER

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: Las recaudaciones extremeñas no se decantan precisamente hacia los «pin-ball».

Galicia

1. «Corsario» ..... INDER
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Mundial 90» ..... INDER
4. «Metal Man» ..... INDER
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Asciende posiciones METAL MAN, ahora ya entre los cuatro primeros lugares.

La Rioja

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «250 C.C.» ..... INDER
4. «Family Adams» ..... BALLY
5. «Metal Man» ..... INDER

Máquina en alza: METAL MAN
Comentario: Incorporación de METAL MAN. Posiciones invariables en esta Comunidad uniprovincial.

Madrid

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «250 C.C.» ..... INDER
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Corsario» ..... INDER
5. «Get Away» ..... UNIDESA

Máquina en alza: ATLETA
Comentario: Confirma sus buenos augurios el «pin-ball» ATLETA.

Murcia

1. «Fun House» ..... UNIDESA
2. «Get Away» ..... UNIDESA
3. «Atleta» ..... INDER
4. «Terminator» ..... UNIDESA
5. «250 C.C.» ..... INDER

Máquina en alza: ATLETA
Comentario: Posiciones invariables en la región murciana. El predominio de las placas muy evidente.

Navarra

1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Corsario» ..... INDER
3. «Atleta» ..... INDER
4. «250 C.C.» ..... INDER
5. «Get Away» ..... UNIDESA

Máquina en alza: TERMINATOR
Comentario: Este sucedáneo cinematográfico adquiere el protagonismo del primer puesto. CORSARIO y ATLETA, en alza.

Comunidad Valenciana

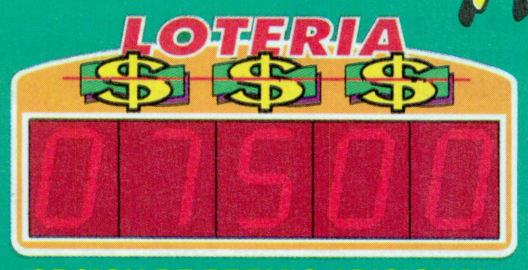
1. «Terminator» ..... UNIDESA
2. «Atleta» ..... INDER
3. «Corsario» ..... INDER
4. «Metal Man» ..... INDER
5. «Family Adams» ..... BALLY

Máquina en alza: FAMILY ADAMS
Comentario: Firme liderazgo de TERMINATOR. La novedad se llama FAMILY ADAMS.

El «ranking» de «pin-balls» se realiza mediante un sondeo estadístico efectuado entre diferentes empresas operadoras existentes en cada una de las provincias españolas. Posteriormente los resultados se reflejan en la clasificación de las cinco máquinas más recaudadoras de cada autonomía. •

CIRSA SUPER Minifruits

Ha nacido una estrella.



OPCION DE PREMIO ADICIONAL:
LOTERIA

JUEGO PARTICIPATIVO:
AVANCES Y RETENCIONES

CIRSA
UNIDESA®
UNIVERSAL DE
DESARROLLOS ELECTRONICOS S.A.
Ctra. Castellar, 298 08226 TERRASSA Barcelona España
Tel. 93/785 77 62* Télex 59472 SAIR-E Fax 93/783 03 25

La primera MINI con cintas del Mundo.

CIRSA - DPTO. PUBLICIDAD Y RR.PP.